

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

Les Aspects sociaux de la Rationalisation économique

PAR

JEAN SADRIN

Diplômé des Hautes Etudes Commerciales

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le mardi 21 mai 1929, à 14 heures

Président : M. OUALID.

Suffragants : M. ALLIX.

M. AFTALION.

SAINT-AMAND (Cher)

IMPRIMERIE CH.-A. BÉDU (Soc. an.).

1929



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Les Aspects sociaux
de la
Rationalisation économique

Les Aspects sociaux de la Rationalisation économique

PAR
JEAN SADRIN

Diplômé des Hautes Etudes Commerciales

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

Présentée et soutenue le mardi 21 mai 1929, à 14 heures

Président : M. OUALID.
Suffragants : M. ALLIX.
M. AFTALION.

SAINT-AMAND (Cher)
IMPRIMERIE CH.-A. BÉDU (Soc. an.).

—
1929

*La Faculté n'entend donner aucune approbation
ni improbation aux opinions émises dans les thèses;
ces opinions doivent être considérées comme propres à
leurs auteurs.*



INTRODUCTION

QU'EST-CE QUE LA « RATIONALISATION ». — SON BUT. —
SES CARACTÉRISTIQUES. — SES CONSÉQUENCES.

Le progrès dans l'industrie a toujours visé à l'obtention d'un accroissement du profit réalisé par l'entrepreneur. Cet accroissement du profit est la conséquence, le plus souvent, d'une augmentation de la production. Or, à cette production accrue doit nécessairement correspondre une extension proportionnelle de la demande. Il faut vendre beaucoup pour produire beaucoup. La concurrence n'est autre chose que cette lutte entre producteurs pour la vente ; lutte dans laquelle l'arme principale réside dans la diminution du prix demandé. Ce prix est fonction du coût de production, et on sait que si l'on considère une industrie donnée, le prix du produit fabriqué s'établira sur le marché, en fonction du prix de revient le plus élevé.

Il existe donc parmi les entreprises une sorte de hiérarchie. Les plus désavantagées sont les entreprises dites marginales, c'est-à-dire celles dont le coût de production se rapproche le plus du prix de vente sur le marché. L'existence de ces entreprises est continuellement menacée ; mais, si la concurrence n'est pas très vive, si le marché absorbe largement la production, le prix se maintiendra ainsi au niveau le plus élevé. Toutes les entreprises qui, par suite de situations plus avantageuses, ou d'organisations mieux étudiées, réalisent un coût de production inférieur, verront donc leur bénéfice s'accroître naturellement. Mais, en défi-

nitive, la victime de cet état de choses, c'est le consommateur, car il se trouve ainsi obligé de payer les conséquences d'une mauvaise organisation, d'un gaspillage de matières premières et de main-d'œuvre, et de compenser les infériorités naturelles de certaines entreprises, dont la situation géographique ne se prête pas à la production qu'elles poursuivent. Le régime actuel est donc loin de réaliser les meilleures conditions possibles, en vue d'une bonne production, c'est-à-dire d'une production intensive et à bon marché ; il souffre d'une mauvaise organisation, d'une trop grande dispersion dans la production, d'un manque de coordination dans l'effort.

Il y a eu une réaction contre cet état de choses. Le mouvement a commencé au bas de l'échelle, par le travail de l'ouvrier ; il a abouti à une politique générale à portée internationale, en passant par divers stades : l'usine, la branche d'industrie, l'industrie nationale tout entière, et enfin l'économie générale du pays. Actuellement, on se rend compte de plus en plus de la force des liens qui unissent économiquement les divers pays, on en arrive ainsi naturellement à concevoir une politique économique internationale. Ce vaste mouvement d'organisation, c'est ce qu'on a appelé récemment la rationalisation. Je dis récemment, car le mot ne date guère que de 1924 ; il est né en Allemagne où il a constitué le cri de ralliement de tous ceux qui ont contribué au redressement de cette grande puissance. Mais, si le mot est nouveau, l'idée est ancienne. La rationalisation, c'est le triomphe du bon sens, de la logique. C'est cette même idée qui a été à l'origine du Taylorisme, de l'organisation scientifique du travail, puis ensuite de l'organisation scientifique de la production.

Le mouvement est parti des Etats-Unis. Il y est connu sous le nom de Scientific Management. En voici la définition donnée par le professeur Hoxie, de Chicago : « Le Scientific Management est un système inventé par les ingénieurs industriels, dans le but de satisfaire les intérêts communs des employeurs, des ouvriers et de la société tout entière, par l'élimination de tout gaspillage inutile, par un perfectionnement général de tous les procédés et méthodes de pro-

duction, enfin par une équitable et scientifique répartition du profit. » La rationalisation ne doit pas être confondue avec l'organisation scientifique de la production. Son contenu est plus vaste. C'est un mouvement qui vise toute l'économie d'un pays. Production, distribution et consommation, ces trois domaines sont intéressés, seront atteints par la politique de rationalisation.

C'est à tort également que l'on envisage uniquement l'industrie quand on parle de rationalisation. Certes, actuellement, le mouvement ne s'est guère développé que dans le domaine industriel, mais son extension est possible dans le commerce, dans le transport, dans la banque et même dans l'agriculture. L'agriculture, qui fait toujours l'objet de dispositions spéciales dans les études économiques à raison des lois particulières qui la régissent, l'agriculture, elle aussi, est susceptible de rationalisation.

L'étude des applications possibles de la rationalisation déborde le cadre de mon étude. Ce que je cherche à faire, dans cette introduction, c'est à préciser le contenu de ce mot nouveau. Actuellement la rationalisation, c'est l'organisation du cadre dans lequel doit se développer la production, que l'on suppose elle-même organisée scientifiquement. J'étudierai bientôt comment on conçoit ce cadre ; auparavant, je voudrais déterminer le but de la rationalisation.

Le but final de la rationalisation, c'est la recherche d'un profit plus considérable, mais en partant de cette idée que cet accroissement de profit ne peut être réalisé que par une production en masse avec prélèvement d'un bénéfice réduit par unité. La rationalisation tend donc à diminuer le prix de vente, afin de vendre beaucoup. La technique de la rationalisation aura donc pour but la réduction du prix de revient des produits. Le problème consistant à produire beaucoup, il faut augmenter la capacité générale d'achat du public. Or, il y a deux moyens d'accroître ce pouvoir d'achat :

- 1^o l'abaissement général des prix de vente ;
- 2^o l'augmentation du taux des salaires.

C'est ce dernier point qui constitue l'élément de nouveauté des doctrines actuelles. Les salariés constituent, en effet,

une masse énorme de consommateurs. On va s'efforcer d'accroître leur pouvoir d'achat. Le salaire n'est plus considéré comme ce qui est strictement nécessaire à la vie de l'ouvrier. Dans la théorie nouvelle, le salaire sera la somme la plus élevée que l'employeur pourra payer. Sous le régime antérieur, les salaires formaient un élément du prix de revient que l'entrepreneur s'efforçait de comprimer le plus possible. Actuellement c'est le contraire qui se produit. On cherche à réduire les frais généraux, à diminuer ce pourcentage de frais par unité, en augmentant le rendement, en produisant en série ; mais on pratique une politique de hauts-salaires. Cette théorie est principalement mise en application aux Etats-Unis. Réduire le prix de revient par la fabrication en série, transférer à l'ouvrier sous forme de salaires accrus une partie de l'économie réalisée, la lui reprendre sous forme de clientèle, tel est le circuit fermé que cherche à réaliser l'entrepreneur américain.

Cette politique permet une exploitation très poussée du marché intérieur. C'est ce que l'on cherche à obtenir. Il faut que le marché intérieur constitue pour l'industrie nationale une base solide qui lui permette de vivre. Ce doit être un élément sûr. Le marché intérieur doit présenter un pouvoir de consommation à peu près constant d'après lequel les producteurs établissent des prévisions dont la réalisation est à peu près certaine. Maître du marché intérieur, le producteur national va pouvoir tenter l'exploitation du marché extérieur. Sur ce marché, l'arme la plus efficace sera le bas prix de vente. L'industrie la mieux organisée, la plus favorisée par la nature, la plus forte économiquement, l'emportera. On voit de suite la supériorité d'une nation comme les Etats-Unis, sur une nation européenne si puissante soit-elle.

Au cours de cette étude, j'aurai fréquemment à exposer les résultats des expériences américaines, je veux dès le début signaler qu'on ne peut pas généraliser à une nation européenne, les conclusions tirées de l'étude de faits ayant existé aux Etats-Unis. Cette puissance présente en effet des conditions économiques très particulières, du fait de son étendue et de ses richesses naturelles. M. Siegfried,

dans son livre *Les Etats-Unis d'aujourd'hui*, a bien caractérisé cette situation particulière. « On n'a pas compris la philosophie de la production américaine si l'on oublie, même un instant, qu'elle travaille pour un marché intérieur de près de 120 millions d'hommes. Il se peut que les Etats-Unis soient le pays le plus protectionniste du monde, il n'en reste pas moins vrai qu'à l'intérieur de la barrière douanière implacable qui l'entoure, règne, sur 8 millions de kilomètres carrés, un libre échange complet. Où trouverait-on ailleurs un marché libre, entièrement libre, de cette étendue ? La conséquence logique, c'est que l'industriel est naturellement incité à entreprendre de suite la fabrication en grand ; s'appuyant dès le début sur une large base qui ne lui manquera pas, il sait qu'un marché énorme, pratiquement illimité jusqu'ici dans sa capacité d'absorption, est non seulement à sa portée mais à sa disposition privilégiée. Comme les produits, d'autre part, circulent sans entraves, de l'Atlantique au Pacifique, les usines peuvent être placées à l'endroit mathématiquement le plus favorable, que ce soit à Boston, Los Angeles ou Saint-Louis. Dans ces conditions, à l'intérieur du moins de ce vase clos, les saines lois du libre échange, faussées ailleurs, reprennent leurs vertus ; c'est par des considérations économiques que l'Amérique résout les problèmes économiques. Aussi, rien ne s'oppose à la conception la plus rationnelle de la production, sans qu'interviennent ces rivalités nationales qui empoisonnent l'Europe. Cette possibilité de voir grand, sans laquelle l'industrie moderne ne réalise pas son essence, voilà le premier atout des Etats-Unis. »

Aucune nation européenne ne peut ainsi se rendre maîtresse de son marché intérieur ; la dépendance économique y est trop accentuée, la lutte sur le marché extérieur lui sera rendue bien plus difficile. Mais, de toute façon, le mouvement de rationalisation doit amener une amélioration très nette de la situation du consommateur. C'est lui qui bénéficiera de cette politique de bas prix. Nous verrons par la suite comment il peut, de son côté, collaborer à cette politique orientée en sa faveur, et la faciliter

Comment réaliser ce but, comment réduire le prix de re-

vient et produire beaucoup ? C'est là le côté technique du mouvement de rationalisation. Cette technique de la rationalisation comporte deux aspects bien distincts : d'une part, l'organisation scientifique du travail, d'autre part la concentration. Je ne veux pas reprendre ici l'exposé de ce qu'est l'organisation scientifique du travail. Nous savons qu'elle vise à un meilleur rendement par une étude plus approfondie de la fabrication. Cette doctrine a été créée par Taylor et son école. Il y a une science du travail, de chaque genre de travail. Etant donné une tâche à accomplir, il y a pour l'homme une série de mouvements coordonnés qui permettent de l'accomplir dans le minimum de temps et avec le minimum de fatigue. L'enchaînement et la coordination de ces mouvements, ce n'est pas l'ouvrier qui peut les découvrir ; il travaille souvent selon les traditions de métier et de façon tout empirique. L'étude des mouvements et des temps, c'est l'affaire de la direction. Il faut un personnel spécial qui sera affecté par la direction à ce genre de recherches, qui fera avec des hommes soigneusement choisis, les expériences nécessaires, et qui fixera ainsi la technique de chaque genre de travail. Cette organisation du travail est complétée par l'amélioration du gouvernement de l'entreprise. Les principes directeurs ont été dégagés par Fayol qui a appelé l'attention sur la nécessité de formuler avec précision les conditions du gouvernement des grandes affaires.

Mais, le signe vraiment caractéristique de la rationalisation, c'est la concentration. Ce phénomène de concentration existe depuis fort longtemps, on peut dire qu'il a commencé avec l'introduction du machinisme. Il n'avait jamais atteint l'ampleur qu'il connaît actuellement. Alors qu'autrefois, il se manifestait surtout sous la forme d'accroissement de l'étendue des entreprises, il se manifeste aujourd'hui par une réduction du nombre des entreprises, par des fusions ; on tend à réduire le nombre des producteurs d'une certaine branche d'industrie à une ou deux grosses entreprises. Ce mouvement était d'ailleurs bien plus accentué aux Etats-Unis où il se réalisait pratiquement par la constitution de trusts. Dans ce pays, le goût personnel n'impose pas sa marque à la consommation courante comme dans

notre vieille Europe. Non seulement les matières premières et les produits semi-ouvrés, mais les articles finis eux-mêmes sont produits en série. On voit promptement les premiers accords intervenus vers 1880 dans la métallurgie se muer en absorptions complètes, ne laissant plus survivre qu'un petit nombre d'entreprises. Ce qui était simple liaison commerciale entre des usines indépendantes sert de base à une fusion complète, mettant toute une branche de la production entre les mains d'un seul chef. En 1901 se constitue le trust de l'acier. Ces trusts ne tendent pas essentiellement à conquérir un monopole de fait ; si certains y sont parvenus, comme le trust du pétrole et celui du sucre, cela tient plutôt à une mauvaise organisation administrative du pays, à une faiblesse des pouvoirs publics.

Le mouvement de concentration avait aussi commencé en Allemagne, bien avant la guerre, principalement sous forme de cartels, et même il s'était orienté dans un sens plus particulier, celui du syndicat obligatoire, réalisé par exemple en 1910 pour la potasse. L'étude de ce mouvement devient particulièrement intéressante après la guerre. La débâcle de 1918 entraîna une désorganisation complète de l'économie allemande. En 1920 on voit réapparaître les ententes industrielles, mais la concentration ne se fait plus horizontalement, elle se fait verticalement, c'est plutôt de l'intégration. Une usine de produits finis veut s'assurer de ne pas manquer de matières premières et une exploitation de matières premières s'assure des débouchés. Cette concentration fut poussée très loin ; on en arriva à la forme du konzern. A la concentration horizontale, le konzern joint la concentration verticale, groupement des industries qui, depuis les matières premières jusqu'au produit fini, concourent à l'établissement d'un même produit. Le plus connu de tous était celui dirigé par Hugo Stinnes ; il atteint son apogée en 1922. Ce konzern était le plus gigantesque de tous, mais aussi le plus imprudent, car, au lieu de se borner à grouper des industries similaires ou connexes, il avait fini par contrôler les entreprises les plus diverses : usines sidérurgiques, électricité, transports fluviaux, maritimes, industrie hôtelière, papeterie, presse et librairie... Ces kon-

zerns représentaient des combinaisons artificielles dont la force et la puissance étaient conditionnées par les nécessités du moment : le besoin de capitaux. Ils étaient réalisés, beaucoup plus dans l'espoir d'accroître les bénéfices que dans le but d'obtenir une forme plus saine de la production. Ces konzerns devaient s'écrouler ; les difficultés commencèrent fin 1922, la crise se prolongea ; en 1924 ils étaient complètement anéantis.

Alors, commença, au nom de la rationalisation, un nouveau mouvement de concentration, on chercha à regrouper les débris de ces konzerns inflationnistes en vue d'une collaboration méthodique à l'intérieur, non d'une entreprise isolée, mais d'une union d'entreprises. On vit réapparaître des cartels aux liens très serrés et des trusts. La fusion constitue la dernière forme de la concentration en Allemagne. C'est essentiellement une concentration horizontale ; la concentration verticale est abandonnée. L'exemple le plus typique nous est fourni par l'industrie des produits chimiques. Au cours de l'année 1925, six des principales sociétés spécialisées dans cette branche d'industrie opéraient leur fusion sous la raison sociale : Interessen Gemeinschaft Farben Industrie A. G. Ce trust contrôle aujourd'hui 82 % des industries chimiques lourdes et 96 % des fabriques de colorants de toute l'Allemagne.

Quelle est la forme d'entente qui s'accorde le mieux avec la politique de rationalisation ? « Si l'on veut, écrit Siemens, que des entreprises puissent augmenter leur rendement par la production en masse, il faut faire d'elles un tout. Seule la fusion peut créer cet organisme nouveau qui par sa forme extérieure elle-même apparaîtra comme constituant une seule entreprise, car, en somme, ce qu'il faut arriver à réaliser ce n'est pas seulement l'unification de la fabrication, mais avant tout, celle de l'organisme lui-même. » Or le konzern basé sur la théorie du trust vertical, est abandonné, et le cartel ne répond pas non plus au but poursuivi. Le konzern est une entreprise trop embarrassante par sa complexité, dont la surveillance entraîne une déperdition de forces et qui ne permettrait pas les grandes économies cherchées. Le cartel conserve trop d'affaires impar-

faites au point de vue technique, et le lien qu'il établit entre ses membres, uniquement pour la vente, la fixation des prix, ou le partage des marchés, est insuffisant. Le cartel n'améliore pas les conditions mêmes de la fabrication. Il laisse subsister des travaux parallèles, donc inutiles. Le cartel doit être considéré comme un palliatif destiné à passer une période difficile pour une industrie déjà bien organisée, mais qui a besoin d'union pour se défendre. Il n'est pas une solution d'avenir.

L'abaissement du prix de revient au minimum ne peut être obtenu que par l'emploi systématique de l'outillage le plus perfectionné et par l'emploi méthodique de la force dont on dispose, humaine aussi bien que mécanique, tout en réduisant la production aux possibilités de vente jusqu'au moment où le développement de la consommation permettra d'utiliser la totalité de la puissance de production dont on dispose. Ce programme entraîne la fermeture des usines insuffisamment outillées et la répartition du travail entre celles conservées, suivant les avantages particuliers qu'elles présentent, au point de vue de l'outillage et de leur situation géographique. Il ne peut être réalisé que s'il est dicté par une autorité absolue : la forme du trust s'impose. Les entreprises dont il se compose doivent fusionner, perdre leur individualité, pour se fondre en une entreprise nouvelle à la réussite de laquelle la vie de chacune sera subordonnée. Ce trust n'absorbera que des affaires de même nature, ce sera un trust horizontal ; s'il englobe des industries annexes, ce ne sera qu'à titre accessoire. Sa puissance lui donnera une prédominance incontestée sur le marché national et lui facilitera la lutte contre ses concurrents sur les marchés étrangers ; elle lui fournira les moyens de poursuivre les recherches techniques nécessaires pour perfectionner les méthodes de production, ainsi que les moyens de répandre ses produits dans le public et d'en apprendre l'usage aux consommateurs, enfin, elle lui assurera tout le crédit qui à certains moments pourra lui faire besoin pour effectuer rapidement des transformations d'outillage rendues nécessaires par l'application de découvertes nouvelles.

La rationalisation se traduit ainsi pratiquement par une

évolution du cartel au trust. Le cartel, organisation purement commerciale dans laquelle les producteurs conservaient leur indépendance, chacun des membres restant maître de ses usines, organisant souverainement sa fabrication, va se transformer en une organisation industrielle. Si l'on n'aboutit pas à la fusion, au trust, on établit actuellement des cartels à liens très étroits. Chaque adhérent s'engage à ne plus fabriquer que telle ou telle partie du produit ou telle ou telle qualité, sa fabrication en cet article se trouvant accrue du fait de l'abandon de cette même fabrication par les autres adhérents du cartel. La rationalisation a cherché à donner au cartel ce qui jusqu'alors n'était que le privilège du trust : la division du travail entre les usines.

Les ententes industrielles dépassent aujourd'hui le cadre national. Pendant longtemps, les ententes, syndicats, cartels et trusts, sont demeurés presque exclusivement enfermés dans les limites des frontières politiques des états. On n'en trouvait d'exemples qu'entre entreprises, contraintes par leur nature même à la compétition internationale sur un même marché. C'était le cas pour les compagnies de navigation. Avec la guerre, le mouvement des ententes industrielles a gagné en surface, aussi bien à l'intérieur des nations qu'entre nations. En dépit des frontières et des douanes, les industries similaires des grands pays de production sont en concurrence les unes avec les autres. Sur le marché national cette concurrence est plus ou moins atténuée. Sur le marché extérieur, elle s'exerce plus librement. Un partage d'influences, un accord sur les prix, sur les quantités mises en vente, peut, selon le cas, mettre fin au désordre et au gaspillage que comportent certaines luttes. L'entente internationale de l'acier, constituée le 20 septembre 1926 entre la France, l'Allemagne, la Belgique et le Luxembourg, et à laquelle viennent de s'agréger la Pologne et la Tchéco-Slovaquie, est la plus vaste manifestation de ce phénomène. Elle paraît répondre à la nécessité de mettre un peu d'ordre et de régularité dans la marche progressive des industries métallurgiques et d'empêcher les abus du dumping.

Il convient, d'ailleurs, de faire observer que toutes les

difficultés auxquelles se heurte la formation de groupements nationaux, constituent des obstacles bien plus sérieux lorsqu'il s'agit de réaliser une entente internationale. En particulier, la division du travail dans la production, qui donne aux trusts nationaux rigoureux, une valeur économique immédiate, ne peut être réalisée aussi facilement en matière internationale. Il est vrai que dans certains cas, un trust international peut également fermer un établissement dont le rendement est insuffisant et répartir les quantités attribuées à cet établissement entre les producteurs des autres pays ; on peut même concevoir la possibilité de former des entreprises mixtes, en vue de concentrer la production d'un article déterminé dans l'établissement d'un pays, et celle de tel autre article dans l'entreprise de tel autre pays ; méthode qui doit nécessairement avoir pour effet une diminution du coût de production. L'application d'une combinaison, pour la réalisation de laquelle les grandes distances ne constitueraient peut-être pas un obstacle insurmontable, est empêchée par le caractère particulier des demandes, qui sont généralement déterminées par des facteurs psychologiques ; mais l'obstacle le plus grave réside dans l'égoïsme des états qui ne veulent pas priver leur population d'une possibilité de travail. Malgré ces difficultés de réalisation, les ententes internationales n'en constituent pas moins un progrès économique très intéressant. Tout en limitant la concurrence et en permettant aux intéressés de discerner plus facilement les occasions de réaliser des bénéfices, la concentration internationale procure aux membres du groupe des facilités pour obtenir les capitaux nouveaux qui leur sont indispensables pour la réalisation des améliorations techniques.

Un mouvement de cette envergure va naturellement avoir des répercussions économiques et sociales. La nouvelle organisation très concentrée de la production va profondément modifier le régime sous lequel nous vivons ; c'est une atteinte marquée au principe de la libre concurrence. Le nouveau régime est nettement restrictif de la liberté individuelle ; on abandonne la théorie des prix régulateurs de la production. Les prix pratiqués deviennent des prix de quasi-mo-

nopole, ce qui ne veut pas dire qu'ils aient tendance à devenir prohibitifs. Nous avons vu que c'est précisément un but contraire que l'on vise. Les directeurs d'un quasi monopole sont dans une situation bien différente de celle des détenteurs d'un monopole absolu. Ils ne peuvent pas exagérer l'écart entre le prix de vente et le prix de revient, car, si la concurrence est momentanément supprimée, elle n'en demeure pas moins toujours possible, elle peut venir soit que certains membres du cartel rompent le pacte et reprennent leur indépendance, soit que l'énormité des bénéfices réalisés fasse surgir des entreprises nouvelles. Et un trust, si puissant soit-il, ne pourra lutter contre une entreprise vendant meilleur marché, s'il n'abaisse pas lui-même ses prix de vente. D'ailleurs ces grands établissements, par leur organisation, voient le prix de revient unitaire diminuer énormément, de telle sorte que même en réalisant de gros bénéfices, ils peuvent établir un prix de vente inférieur à celui qui serait résulté de la libre concurrence.

D'autre part, les cartels et les trusts présentent le gros avantage de stabiliser les prix, et d'épargner aux producteurs et aux consommateurs les alternances de hausse et de baisse, avec les risques qu'elles comportent. Ils constituent le meilleur remède aux crises économiques. Les premiers cartels ont été réalisés bien plus dans le but d'éviter ces fluctuations que dans celui de constituer une meilleure organisation de la production. Ils modéraient la hausse en période d'essor, au moment où l'acheteur accepte n'importe quel prix, et ils soutenaient les cours qui avaient tendance à s'effondrer en période de dépression. Avec une production concentrée, il devient plus facile d'empêcher les ruptures d'équilibre entre la production et la consommation. Tout d'abord, il est possible de connaître beaucoup plus exactement le montant de l'offre et celui de la demande. Les grandes entreprises peuvent posséder des services de documentation extrêmement développés. Du même coup, on fait disparaître une grosse part de la spéculation dont la raison d'être repose partiellement sur l'incertitude des quantités offertes ou demandées. La surproduction devient très difficile. L'organisme concentré suit de très près l'évolution

de la demande. Les décisions peuvent être prises immédiatement ; si l'on se trouve en période d'essor, la direction va répartir, classer les commandes dans le temps, on évite ainsi une multiplication rapide des moyens de production dont l'inutilité se révèle dès que la demande, momentanément croissante, se trouve satisfaite. Et par ailleurs, la sous-consommation tend à disparaître sous le double effet de la diminution des prix de vente et l'augmentation du taux des salaires. Enfin les liens entre l'industrie concentrée et la banque deviennent de plus en plus étroits, de sorte qu'il devient facile de pratiquer une politique de crédit exactement adaptée aux besoins du moment. Cette stabilité constitue, je crois, le gros avantage de la rationalisation ; et il ne faut pas dire que cette stabilité va amener un nivellement du taux du profit, et par suite paralyser l'esprit d'entreprise et le progrès économique. Le profit peut être cherché, soit dans une augmentation des prix de vente, soit dans une diminution du prix de revient, c'est dans cette dernière voie uniquement que s'orienteront les recherches dans une économie rationalisée.

Les conséquences sociales ne sont pas moins importantes. J'ai essayé d'en faire l'étude successive. Deux catégories d'individus sont plus spécialement intéressés à la rationalisation : ce sont les travailleurs et les consommateurs. Remarquons bien qu'ils n'envisagent pas le problème sous un même angle. L'ouvrier voit surtout dans la rationalisation, le développement du machinisme, la mise en vigueur dans l'usine où il travaille du système Taylor. Pour lui, c'est le côté technique de la rationalisation qui l'intéresse. Il va se demander si ce mouvement ne va pas entraîner une mécanisation du travail, faire de lui une machine, rendre sa tâche monotone ; s'il est ouvrier qualifié, il va craindre de se voir remplacé par une machine et de se trouver ainsi dépossédé des avantages que lui conféraient ses connaissances professionnelles. Ces divers griefs contre la rationalisation je les ai groupés dans un chapitre que j'ai intitulé : Rationalisation et personnalité ouvrière. J'y étudierai le surmenage, l'automatisme, la monotonie et la prétendue diminution des capacités professionnelles. Mais, la question pri-

mordiale pour l'ouvrier, celle qui domine son existence, qui suscite tous les conflits, c'est la question des salaires. Quels vont être les effets de la rationalisation sur la rémunération des travailleurs ? Ce sera l'objet d'un deuxième chapitre. Anticipant sur les résultats de cette étude, on peut déjà affirmer ici, que le mouvement ne peut se traduire que par une hausse des salaires ; c'est un des traits caractéristiques de la politique de rationalisation. La nouvelle organisation de la production, en augmentant le machinisme, en accroissant le rendement, en permettant de fermer certaines usines mal organisées, ne va-t-elle pas entraîner des licenciements en masse ? Au point de vue social, cette question du chômage est des plus importantes. L'existence dans un pays, d'une armée de chômeurs, est une cause permanente de troubles, tant économiques que politiques. Le problème se pose d'ailleurs à chaque étape du progrès économique. Je me propose d'étudier dans un troisième chapitre, les effets de la rationalisation sur le chômage, en m'appuyant sur les faits qui nous seront fournis par les Etats-Unis et par l'Allemagne. Les conclusions auxquelles nous devons arriver sont d'ailleurs sensiblement les mêmes que celles qui ont été dégagées par ceux qui ont étudié le machinisme. Il n'y aura, je crois, qu'une nouvelle application de la thèse du déplacement de la main-d'œuvre.

Les travailleurs doivent être envisagés sous deux aspects différents : d'abord en tant qu'ouvriers, et secondement, en tant que consommateurs. Ils viennent alors s'intégrer dans la masse du public, qui constitue la deuxième catégorie d'individus intéressés au processus de rationalisation. La rationalisation est en définitive, nettement en faveur du consommateur, mais celui-ci doit contribuer à son succès. Il le peut en coopérant à la tendance vers la réduction des types qui seule permet une bonne production en série. C'est la question de la standardisation (ou normalisation). Nous verrons comment doit se faire le choix des standards et les obstacles que peut rencontrer cette normalisation.

Il faut voir comment la rationalisation va permettre une politique de bas prix, si les faits ont répondu aux espoirs des rationalisateurs. Comme il doit y avoir corrélation entre

l'abaissement du prix de vente à l'usine et l'abaissement du prix de vente au public, il faut organiser le commerce de détail plus largement. Je rechercherai quel doit être l'effet de la rationalisation sur le problème de la distribution.

Mais le mouvement de concentration va provoquer la formation de groupements très puissants. Immédiatement, il faut songer aux abus possibles ; aux moyens de les réprimer et surtout de les prévenir. Ainsi se pose la question de la protection du consommateur.

Tels sont les divers aspects du mouvement de rationalisation que je vais maintenant examiner successivement.

PREMIÈRE PARTIE

La Rationalisation et les Travailleurs

**CHAPITRE I. — La Rationalisation et la personnalité
— ouvrière.**

CHAPITRE II. — La Rationalisation et les salaires.

**CHAPITRE III. — La Rationalisation est-elle une cause
de chômage ?**

RATIONALISATION ET PERSONNALITÉ OUVRIÈRE

APERÇU D'ENSEMBLE DES OBJECTIONS. — SURMENAGE.
MONOTONIE. — AUTOMATISME ET MÉCANISATION. —
DIMINUTION DE LA CAPACITÉ PROFESSIONNELLE. — CON-
CEPTION DE L'OUVRIER MODERNE.

La rationalisation, nous l'avons vu, comporte comme moyen d'exécution l'organisation scientifique du travail, ce que les Américains appellent le « Scientific Management ». Cette organisation a pour but final l'accroissement du rendement, l'augmentation de l'« efficiency ». Des critiques très sévères ont été faites à l'organisation scientifique du travail, non pas tant au point de vue de ses conséquences économiques qu'en ce qui touche les répercussions qu'elle peut avoir sur l'ouvrier lui-même. Dès l'apparition des méthodes de Taylor, les syndicats américains émirent ces protestations ; on a reconnu en Amérique qu'elles avaient été fort exagérées ; en Europe, lorsque l'idée de rationalisation a fait son apparition, ces critiques ont été reprises et développées à nouveau, comme constituant l'une des principales objections à l'encontre de ce mouvement ; tout dernièrement, la question vient d'être remise à l'ordre du jour, par le livre de M. André Philipp *Le problème ouvrier aux Etats-Unis*. Il faut remarquer que certaines de ces critiques ont même une origine plus ancienne ; elles ont déjà été faites contre la division du travail et contre le machinisme. En somme, on ne peut pas dire, qu'au point de vue du fac-

teur humain, la rationalisation ait suscité des objections nouvelles ; on n'a fait que reprendre les critiques émises à chaque étape du progrès dans l'amélioration des conditions de production.

Voici d'ailleurs, dans l'ensemble, les griefs formulés par les Unions américaines contre le Scientific Management. « Le Scientific Management a pour unique objet d'augmenter la production et les bénéfices de l'employeur, sans égard pour la personnalité, les droits ou le bien-être des ouvriers. Il ramène ces derniers au niveau de la machine. Il présente pour eux un système d'exploitation redoutable, ayant comme fin dernière d'extraire leur dernier atome d'énergie en épuisant leurs forces musculaires et nerveuses par un travail trop rapide. Il provoque ainsi, ou leur mise hors d'emploi, ou leur vieillesse prématurée. Il exagère la fâcheuse tendance de l'industrie moderne vers une spécialisation à outrance ; il détruit l'habileté manuelle et l'instruction professionnelle... Il enlève à l'ouvrier toute joie au travail et toute initiative... Dans ses relations avec les travailleurs, le scientifique management n'est pas même scientifique car il traite l'homme comme un simple outil, sans tenir compte des habitudes professionnelles, ni des qualités ou des inclinations individuelles. Là où il agit le plus clairement contre son objet, c'est en remplaçant l'entente entre travailleurs et leur bonne volonté par la jalousie, la suspicion et les divisions. Il augmente ainsi l'antagonisme entre employeurs et ouvriers. » Il est possible, je crois, de grouper ces divers griefs, sous quatre chefs principaux. En somme, les dangers que présenterait la rationalisation, entendue dans son sens le plus restreint d'organisation scientifique du travail, seraient les suivants : surmenage, monotonie, mécanisation et anéantissement de la personnalité, enfin diminution de la capacité professionnelle. Ce sont ces quatre dangers que je veux étudier plus profondément.

Le grief de surmenage a été le plus violent à l'origine ; c'est peut-être aussi celui qui s'est le plus atténué par la suite. On déclarait que le système Taylor (et, plus tard on a repris le même argument contre le travail à la chaîne) ; plus généralement que tout système d'organisation du tra-

vail, avait pour conséquence d'accélérer le rythme de la production, et par suite d'obliger l'ouvrier à fournir une dépense d'activité bien plus considérable. On peut objecter immédiatement que toute organisation rationnelle du travail entraîne un développement du machinisme, qui diminue l'effort purement musculaire de l'ouvrier. C'est un fait incontestable que la machine évite à celui qui la conduit de nombreux efforts, qui autrefois rendaient très pénible le même métier, alors qu'il était en grande partie manuel. Il me semble inutile d'insister sur cette évidence ; et, même dans le travail à la chaîne, si vivement attaqué, il faut bien constater que tout le travail de manutention des pièces, qui auparavant se faisait à bras, se trouve maintenant remplacé par un transport mécanique, de telle sorte que cette diminution d'effort musculaire vient compenser pour partie l'accroissement de fatigue causé par l'accélération du rythme de la production.

Le taylorisme consiste avant tout à placer l'ouvrier dans des conditions telles que les gestes inutiles étant supprimés, les gestes utiles aient leur maximum d'efficacité. On ne travaille peut-être pas plus dans une usine américaine que dans une usine européenne, mais le travail y est mieux utilisé. Simplifier les mouvements, perfectionner l'outillage, adapter l'homme à la machine et la machine au travail, c'est épargner une dépense inutile de force et employer toute la force à des effets utiles ; c'est libérer l'ouvrier. Si le rythme est accéléré, ce n'est que dans la mesure où les simplifications et les améliorations permettent de gagner du temps. Il n'y a pas d'ouvrier français qui, avec son agilité de muscles et sa vivacité d'esprit, puisse atteindre et dépasser le rythme de l'atelier américain taylorisé. M. Dubreuil, secrétaire de la C. G. T., qui vient de travailler aux Etats-Unis, constate que le rendement est certainement supérieur dans les usines américaines, mais qu'il n'est pas obtenu par une plus grande activité, ni par un travail dont le rythme soit plus dur à supporter. D'après lui, l'ouvrier américain aurait même une certaine répugnance pour l'effort physique ; il cite ce fait que les ouvriers préfèrent traîner les pièces sur le sol, au besoin dans une boîte de

bois, plutôt que de les porter. Il affirme que l'on travaille plus dans nos ateliers que dans les ateliers américains.

On a fait remarquer que si le machinisme avait diminué l'effort musculaire, il avait par contre rendu nécessaire pour l'ouvrier une grande attention et par suite une fatigue du cerveau, peut-être plus dangereuse que la fatigue musculaire. Certes, il est des machines qui nécessitent une surveillance attentive par suite de leur mécanisme délicat, mais n'oublions pas que pour beaucoup, c'est le contraire qui s'est produit ; l'ouvrier n'a plus à faire que quelques gestes bien déterminés ; il peut même acquérir une telle habitude qu'il en vient à ne plus penser à sa tâche. Il en vient à travailler comme on marche, sans y penser. Je crois qu'on peut facilement conclure que la rationalisation n'entraîne pas le surmenage. D'ailleurs il ne faut pas croire que le rythme puisse être sans cesse accru ; il y a une vitesse limite pour la bonne exécution d'un travail ; cette limite ne se trouve pas atteinte au moment où l'ouvrier donne son maximum d'activité, elle s'établit plutôt en considération d'une certaine moyenne, qui permet un travail soutenu, pendant un certain nombre d'heures. L'employeur a tout intérêt à éviter le surmenage. En n'exigeant qu'un travail normal, il obtient une diminution sensible des divers incidents qui peuvent venir entraver sa production ; de plus il conserve ainsi une main-d'œuvre stable et régulière. Nous retrouvons en cette matière, ce même grand principe que la rationalisation est avant tout une politique de stabilité, de régularité. L'établissement de records est sans intérêt pour l'employeur, comme pour les employés, c'est une moyenne soutenue qu'il faut réaliser.

Une autre objection fréquemment formulée consiste à prétendre que la majorité des ouvriers employés dans les usines finissent par souffrir de l'extrême monotonie de leur travail, qui ne consiste souvent qu'en une opération très simple : certains gestes bien déterminés, indéfiniment répétés. Cette objection a déjà été faite contre la division du travail. Mais y a-t-il une différence pour le travailleur, entre fabriquer une pièce tout entière, toujours la même, ou n'en fabriquer qu'une seule partie ? Nous sommes main-

tenant lancés dans la voie du machinisme ; la spécialisation des tâches ne peut aller qu'en augmentant. Je crois que la rationalisation, entraînant avec elle la diminution de la durée de la journée de travail et de hauts salaires, sera le meilleur remède à la monotonie. Quel est donc le travail qui ne devient pas monotone à la longue ? Il est impossible de rendre le travail mécanique attrayant ; la meilleure solution ne consiste-t-elle pas à diminuer le plus possible le temps qu'il faut consacrer à cette tâche ? La monotonie est chose relative, il faut voir ce que l'on peut faire après sa journée. Le véritable vice du travail monotone, le fait qu'il ne satisfait pas les esprits inventifs et ne stimule pas les esprits paresseux, disparaîtra grâce à la liberté dont jouiront les ouvriers à la fin de la journée ou à la fin de leur vie active. Cette liberté, la courte journée de travail et les hauts salaires la leur donneront. Comme le dit fort justement Ed. Filène, la pauvreté engendre une monotonie mille fois plus terrible pour le corps et l'esprit que celle du travail à l'usine. Et puis, si certaines tâches sont monotones, certains esprits sont monotones aussi. Beaucoup d'êtres veulent gagner leur vie sans penser ; pour ceux-là, un travail qui ne demande aucune réflexion est un bienfait. Certains ont même suggéré cette idée que la rationalisation, en développant le machinisme, permettrait ainsi à un ouvrier de connaître plusieurs métiers, de devenir susceptible d'occuper plusieurs emplois dans une même usine ; et qu'ainsi il serait possible de combattre la monotonie du travail en établissant une sorte de roulement entre les ouvriers, et en les faisant passer successivement à divers postes. Si, théoriquement, cette idée peut paraître intéressante, séduisante même, j'estime que sa réalisation pratique est assez difficile, je dirai même impossible. Il y a tout intérêt pour un bon rendement, pour une bonne marche de la production, à ce que les ouvriers soient maintenus à leur poste. La régularité ne peut être obtenue que par la stabilité.

Dans une usine organisée scientifiquement, la marche de la production est déterminée à l'avance par un service spécial qui établit la suite des opérations, le temps accordé à chacune d'elles, la vitesse moyenne..., de telle sorte que

chaque ouvrier reçoit une fiche sur laquelle il trouve des indications très précises concernant le travail qu'il doit accomplir. Dès lors, il n'a plus aucune initiative à prendre, il lui suffit d'exécuter les ordres reçus. C'est précisément contre ce fait que l'on s'est élevé. C'est ce que l'on a appelé le danger de l'automatisme, de la mécanisation. Je ne puis mieux faire pour exposer ces critiques que citer un passage de l'ouvrage de M. A. Philipp : « La science de la production met en péril l'indépendance et la personnalité des travailleurs. L'ouvrier moderne n'a plus aucune initiative dans son travail ; le choix de ses outils, la détermination des méthodes à suivre sont fixés en dehors de lui, et il n'a qu'à appliquer passivement les instructions détaillées du « planning department », toute tentative originale de sa part, toute déviation si légère soit-elle du programme fixé, suffirait à rompre l'équilibre de la production. L'ouvrier se trouve ainsi absorbé dans un engrenage mécanique qu'il doit subir sans essayer de le comprendre ; ceci conduit à une dégradation de la fonction ouvrière dans la vie intellectuelle du pays ; à une diminution de la personnalité qui pourrait devenir d'une extrême gravité. Le résultat de cet automatisme, c'est que dans les usines américaines, l'intelligence d'un ouvrier est aujourd'hui un désavantage dans la lutte pour la vie. L'ouvrier moderne est en effet divisé en lui-même. Il apporte à l'usine des bras et des jambes que la machine utilise, et une intelligence qui reste inactive et inemployée ; cette division de l'être conduit à de douloureux conflits, à une difficulté d'adaptation de l'homme à la machine, à une perte d'énergie et de productivité ; l'imbécile par contre qui n'apporte à l'usine que ce qu'elle peut utiliser s'adapte plus aisément et fournit un meilleur ouvrier. L'homme le plus stupide est donc l'ouvrier le plus stable et le plus satisfait de son sort... »

Je suis persuadé qu'il y a là une exagération. Cet automatisme n'existe pas partout, il est d'ailleurs incompatible avec certaines fabrications. Certes dans le travail à la chaîne, par exemple, dans tout travail de montage, l'ouvrier obéit à des instructions précises, mais remarquons que ce travail à la chaîne n'est guère possible que dans la métallur-

gie et plus particulièrement dans l'industrie automobile. De nombreux travaux nécessitent encore de la part de l'ouvrier une intervention tout à fait personnelle, dont les modalités ne peuvent être décrites et précisées à l'avance dans une instruction. Je ne crois pas que l'imbécile réalise le meilleur type d'employé. Quelle que soit la précision des ordres donnés, l'ouvrier doit cependant faire preuve d'une certaine attention et, même pour les comprendre, d'une certaine intelligence. Il y a une certaine façon d'exécuter les ordres reçus, Le «planning department» ne peut entrer dans le détail absolu de la tâche ; il ne peut donner que des directives générales. Leur exécution est affaire de métier. En somme, l'automatisme n'est qu'une conséquence de la division du travail, principe que l'industrie est depuis longtemps obligée d'appliquer. Instruire l'ouvrier à le mieux mettre en pratique n'est pas tuer chez lui l'initiative, c'est le rendre plus complètement maître de son métier. On lui demande un effort d'intelligence et d'attention, pour comprendre des instructions et s'y conformer, qui n'était pas nécessaire sous le régime de la routine. Loin de l'annihiler, on lui demande d'avoir l'esprit en éveil, de réfléchir à son travail, à la machine qu'il construit, à l'outil dont il se sert, et de prendre part lui-même à la constante amélioration des procédés et des instruments de travail. Non seulement on accueille ses suggestions, mais on les encourage par des primes. Il existe dans certaines usines une boîte où les ouvriers déposent les suggestions qu'ils peuvent avoir à proposer sur l'amélioration de tel ou tel point de détail. Ces suggestions, si elles sont reconnues intéressantes, entraînent pour leur auteur, soit une prime, soit de l'avancement.

Cette crainte de l'anéantissement de la personnalité de l'ouvrier s'accompagne généralement de cette autre, que la rationalisation va entraîner une diminution de la capacité professionnelle. M. Siegfried, dans sa remarquable étude sur les Etats-Unis, déclare que la spécialisation devient de moins en moins nécessaire chez l'ouvrier ; devant les machines travaillent de plus en plus, non pas des ouvriers qualifiés, mais des demi-qualifiés, éduqués en deux semaines et qui ne s'élèvent pas beaucoup au-dessus du niveau de

l'ouvrier sans métier. M. Philipp admet également que le taylorisme, par son extrême subdivision des tâches et son étude des mouvements élémentaires, enlève à l'ouvrier les connaissances techniques qui faisaient jadis sa fierté. Il est de fait que le machinisme a en partie pour objet de remplacer ces travailleurs dont la compétence technique, l'habileté professionnelle entraînent précisément la rareté. On a dit que la rationalisation était dirigée contre l'ouvrier qualifié, c'est vrai dans une certaine mesure ; mais on a le tort de considérer qu'avec la rationalisation, tout va devenir automatique, que l'intervention de l'ouvrier va se trouver supprimée. Non, la rationalisation n'a jamais été cela. Il est des emplois où son action sera absolument nulle, et précisément ces emplois sont ceux qui nécessitent des ouvriers possédant une solide technique. On ne fera jamais réaliser à une machine un montage de précision. La machine remplace certains gestes, mais elle ne permet pas de réaliser la mise au point impeccable que seul un ouvrier qualifié permet d'obtenir. D'autre part, le machinisme est également dirigé contre les manœuvres (*unskilled workers*), surtout lorsqu'on l'oriente vers la manutention des matières premières. Le déchargement d'un train de minerai par des grues ou autres machines transbordeuses permet d'éviter l'embauchage d'un grand nombre de manœuvres. N'est-ce pas précisément ce manque d'ouvriers sans compétence particulière qui s'est fait sentir sur le marché du travail américain, qui a entraîné les progrès remarquables de ce pays dans le machinisme ?

J'estime que la rationalisation doit également créer de nouveaux emplois pour des ouvriers qualifiés ; ceci de trois façons différentes. 1^o On remplace les ouvriers par la machine, mais cette machine demande à être conduite, et souvent par un bon employé ; l'employeur n'a pas intérêt à confier une machine d'un prix très élevé, aux mains d'un imbécile. Le conducteur est en somme un ouvrier qualifié, peut-être d'un niveau inférieur à celui des anciens professionnels, mais il n'en reste pas moins que ce sera un ouvrier dont le salaire sera plus élevé. 2^o Ces machines ont besoin d'être entretenues soigneusement. Pour cela, il faut des

spécialistes, des ouvriers essentiellement qualifiés. Leur présence est indispensable, et la compétence technique qui leur est nécessaire est indiscutable. Enfin, 3^o si l'on prend le cas d'un atelier de montage où fonctionne le travail à la chaîne, on comprend fort bien qu'il est indispensable que les besognes préparatoires à ce montage soient réalisées par une main-d'œuvre professionnelle très exercée.

J'emprunte l'exemple suivant à M. E. Mercier : On envisage un des éléments d'un travail à la chaîne, celui qui consisterait par supposition à fixer une vis sur un bâti de moteur, pendant que ce bâti se déplace sur une chaîne devant l'ouvrier ; en donnant à ces vis exactement le même serrage, par le même geste, on comprend immédiatement que les vis en question, ainsi que les logements dans lesquels elles doivent se fixer, doivent avoir été usinés avec une perfection impeccable. Si ce travail préparatoire est accompli à la main, il nécessite des ouvriers hautement qualifiés ; s'il est accompli à la machine, il faut de toute nécessité que l'outillage employé soit soumis à un entretien rigoureux, comportant démontage et réajustement de toutes ses parties, ce qui comporte l'existence d'une classe d'ajusteurs de valeur professionnelle exceptionnelle. On a trop tendance à croire que la rationalisation doit entraîner la concentration des ouvriers dans les usines. Il se peut que pour certaines pièces, on ait recours à la production à domicile. On revient à l'artisan ; artisan moderne qui, avec le développement de la distribution de l'énergie électrique, peut posséder un outillage très perfectionné. Des tentatives de ce genre ont été faites par Ford et semblent avoir pleinement réussi.

La conclusion à tirer de cette brève étude, il faut la chercher, je crois, dans ce fait que le travail industriel a évolué, qu'il s'est transformé. L'explication de ce phénomène M. de Rouziers nous la donne dans son étude sur les industries modernes. « L'opération qui se poursuit dans l'usine moderne, dit-il, s'accomplit mécaniquement, sans que l'ouvrier dépense la force musculaire qui lui était nécessaire au temps du travail à la main. Elle n'exige plus de lui désormais cet entraînement professionnel très spécial, ce long apprentissage indispensable autrefois pour acquérir les divers tours

de main du métier. Mais si l'ouvrier se trouve ainsi dispensé de certaines qualités spéciales, étroitement professionnelles, il a besoin d'autres qualités plus humaines, d'un usage universel ; en particulier il lui faut de l'attention et du discernement. Car la machine puissante dont il règle la marche et dont il surveille le travail n'est jamais qu'un mécanisme automatique. Elle travaille plus et plus vite que l'homme, mais elle doit être conduite par un être humain... L'ouvrier moderne vaut surtout par ses qualités d'homme, alors que l'ancien ouvrier à la main valait surtout par ses qualités de spécialiste. »

LA RATIONALISATION ET LES SALAIRES

CRAINTES PROVOQUÉES PAR LA RATIONALISATION CHEZ LES OUVRIERS. — CONSÉQUENCES D'UNE POLITIQUE DE BAS SALAIRES. — THÈSE PATRONALE AMÉRICAINE DES HAUTS SALAIRES. — LES RÉSULTATS PRATIQUES. — RÉPONSES A QUELQUES OBJECTIONS. — LES SALAIRES ALLEMANDS. — CONCLUSIONS GÉNÉRALES.

Dès qu'on parle de rationalisation en Europe, on évoque de suite la prospérité américaine, et plus spécialement les hauts salaires des ouvriers. L'objet de ce chapitre sera précisément l'étude du rapport existant entre les salaires et le mouvement de rationalisation. Celui-ci doit-il entraîner une hausse dans les rémunérations des employés ? C'est ce que soutiennent les rationalisateurs. Les ouvriers ne partagent pas tous cette opinion, beaucoup pensent que l'organisation scientifique du travail ne fera qu'accroître leur rendement, sans qu'il s'en suive une augmentation de leurs salaires. Il n'y aurait dans la rationalisation qu'une nouvelle source de revenus pour le patron, qu'un nouveau mode d'exploitation des salariés. Ces craintes se sont trouvées parfois vérifiées dans la pratique. Il y a eu des cas où les employeurs, après avoir provoqué chez les ouvriers le désir de produire davantage, en établissant des primes de rendement, ont « coupé » les salaires à un moment donné, en basant les nouveaux tarifs sur les moyennes de rendement

ainsi obtenues. Ce procédé est condamné par les techniciens eux-mêmes comme n'ayant rien de scientifique. Ce n'est pas la prime au rendement, c'est le chronométrage, aidé de la psychophysiologie qui doit déterminer la tâche. Mais ces applications fâcheuses ont fait tort au système nouveau et en ont entraîné souvent la condamnation globale auprès d'ouvriers mal renseignés et prêts à généraliser. Il faut également bien préciser que ce qui importe à l'ouvrier, ce n'est pas tant son salaire nominal que son salaire réel. Le salaire n'est pas tant ce qu'on a en poche en francs ou en dollars, mais surtout ce que l'on peut se procurer avec ces francs ou ces dollars. Si la courbe des salaires ne suit pas une marche parallèle à celle du coût de la vie, il y a perte pour l'ouvrier.

Sous un régime de libre concurrence, le chef d'établissement s'imagine le plus souvent que toute diminution du salaire de ses ouvriers constitue pour lui un avantage sérieux. A ses yeux le problème est simple : la compression du prix de la main-d'œuvre, c'est la réduction d'un élément important du prix de revient, c'est-à-dire un moyen de triompher de certaines concurrences et d'augmenter ses bénéfices. Il ne songe pas que les concurrents font le même raisonnement que lui ; qu'ils procèdent aux mêmes compressions ; que les industriels de toutes les branches raisonnent de même, et que tous ensemble, ils réduisent le pouvoir d'achat de leurs ouvriers à un niveau si bas que la clientèle capable d'acheter leurs produits se trouve de ce fait considérablement réduite. Si tous les industriels d'un pays pratiquent systématiquement la politique des bas salaires, ils compriment la puissance d'achat du marché intérieur et n'ont plus d'autre chance d'écouler largement leur production que celle de la vente sur le marché extérieur, mais alors ils se heurtent à la concurrence internationale qui pour beaucoup d'entre eux peut entraîner la fermeture de ce marché et c'est alors le marasme complet dans leur industrie. Inutile d'ajouter que d'autres circonstances peuvent venir aggraver cette situation et que, par exemple, une politique protectionniste, entraînant une hausse des prix, abaisse la consommation des masses et en vient à

comprimer, par le resserrement du marché, la production nationale dont on voudrait favoriser l'expansion.

Il ne faut pas oublier qu'en France, sur une population de 39 millions d'habitants, il y a environ 12 millions de salariés. Ce sont ces salariés et leurs familles qui décident, par leur pouvoir d'achat, du volume du marché intérieur. Travailler méthodiquement au relèvement continu de leur niveau de vie, par une politique très nette d'accroissement des salaires, constitue le moyen d'assurer à l'industrie nationale les débouchés nécessaires à sa prospérité. C'est là un des aspects essentiels du mouvement de rationalisation. Cherchant avant tout à accroître le rythme de la production, c'est une nécessité pour elle d'accroître dans les mêmes proportions le pouvoir de consommation. Cette idée se trouve pleinement développée dans les thèses patronales américaines actuelles.

La tendance nouvelle considère les salaires, non plus seulement comme un élément du prix de revient, mais comme un facteur essentiel de la demande nationale, dont l'extension, en réservant à l'industrie des débouchés accrus, lui permet d'abaisser le coût unitaire de fabrication. Voici d'ailleurs la conception de Ford. Je l'extrais de son livre *Aujourd'hui et demain*. « Un chômeur est un client immobilisé, il ne peut acheter. Quant à l'homme insuffisamment payé, c'est un client dont le pouvoir d'achat est réduit. Les crises commerciales résultent de l'affaiblissement du pouvoir d'achat du public. Cet affaiblissement provient de l'incertitude et de la diminution des revenus. Le remède consiste à fortifier le pouvoir d'achat, dont la source principale réside dans les salaires. Les Etats-Unis ne pourraient aller loin, s'ils ne devaient compter que sur le pouvoir d'achat de ceux dont le revenu est indépendant de ce qu'ils reçoivent en échange de leur travail... La question des salaires est plus importante pour les affaires que pour le travail, elle affecte l'industrie plus que la main-d'œuvre. Des salaires insuffisants nuiront à l'industrie bien plus rapidement qu'ils ne nuiront à la main-d'œuvre... L'un des objectifs de l'industrie doit être de créer des clients, son rôle ne se

borne pas à les fournir. Comment peut-on créer des clients ? En cherchant les articles qui peuvent leur être utiles ou nécessaires, en les établissant à un prix raisonnable, enfin en payant au personnel employé des salaires assez élevés pour lui permettre d'acheter lui-même le produit. Le vrai prix n'est pas celui qui permet l'écoulement, le vrai salaire n'est pas la somme minimum pour laquelle un homme travaillera. Le vrai prix est le prix le plus bas auquel un article puisse être vendu régulièrement. Quant au meilleur salaire, c'est le plus élevé qu'un employeur puisse payer. Il ne saurait exister de véritable prospérité tant que l'ouvrier employé à la fabrication d'un article d'utilité courante ne pourra pas acheter l'objet qu'il fabrique. »

La mentalité ouvrière américaine est d'ailleurs, sur cette question des salaires, différente de celle qui existe en Europe. Chez nous, l'ouvrier s'imagine encore trop souvent qu'il peut normalement gagner davantage tout en produisant moins, il se désintéresse du résultat. Aux Etats-Unis, le travailleur accepte de contribuer à la production. « Le véritable intérêt du salarié, déclare l'American Federation of Labor, comme celui de la société tout entière, est servi par une production croissante, en quantité et en qualité, de même que par un taux élevé du salaire assurant au travailleur une capacité de consommation régulière, et au milieu dont il fait partie, un niveau accru de vie et de culture. »

D'autre part, l'employeur américain considère qu'il doit bien payer son personnel. Réduire le prix de revient par la production (en série, transférer à l'ouvrier sous forme de salaires accrus, une partie de l'économie réalisée, la lui reprendre sous forme de clientèle, voilà, semble-t-il, la nouvelle politique patronale. D'ailleurs hauts salaires et accroissement de production doivent aller de pair, sinon c'est la ruine. Remarquons également que cette thèse nouvelle vient détruire une des causes de crise, celle que Karl Marx voyait dans la sous-consommation ouvrière. Ceci fait partie de la tendance générale de la rationalisation vers la stabilité : stabilité de la production et des prix.

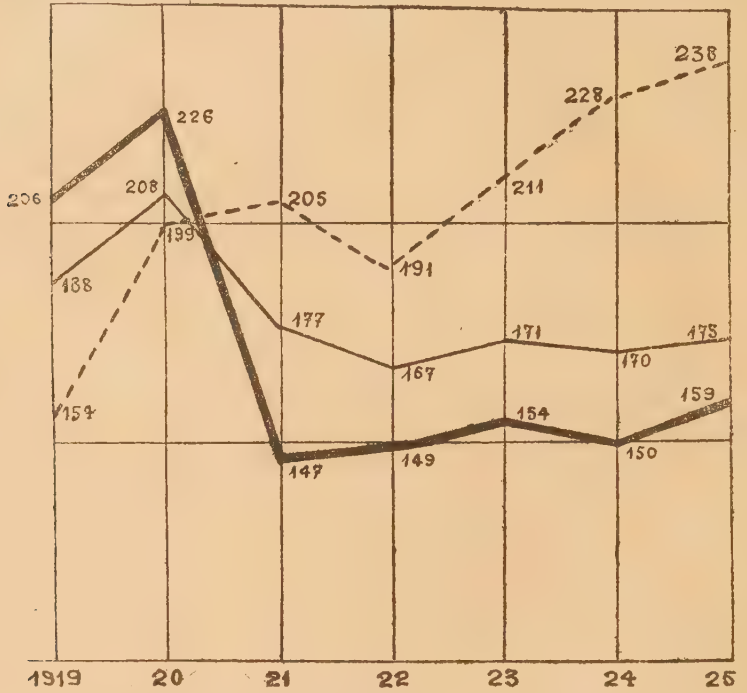
Dans quelle mesure la pratique a-t-elle concordé avec la

théorie ? Cette statistique publiée par la *Revue Internationale du Travail* va nous l'apprendre.

Etats-Unis	Salaires nominaux		Indice du coût de la vie	Indice des salaires réels
	Montant (en dollars)	Indice		
1921	24 08	181	174,4	104
1922	26 35	198	169,5	117
1923	29 10	219	173,2	125
1924	28 65	215	172,5	125
1925	29 63	223	177,9	125
1926	29 44	221	176,0	126
1927	29 90	225	173,0	130

La base (100) est constituée par les chiffres d'avant-guerre. On y constate une hausse très nette des salaires nominaux, et surtout, ce qui constitue le point le plus intéressant, une hausse également marquée du salaire réel. L'ouvrier américain est de beaucoup le mieux payé du monde, son « standard of living » dépasse d'une marge énorme celui des classes analogues dans n'importe quel pays. Cette différence de niveaux était déjà sensible avant la guerre, elle n'a fait que s'accroître. M. Siegfried, dans son livre *Les Etats-Unis d'aujourd'hui*, publie le graphique ci-dessous montrant l'évolution des prix et celle des salaires. Il fait remarquer que les calculs sont effectués d'après les taux horaires des unions, qui sont comparativement élevés, mais il signale que si l'on envisage des industries où l'organisation de la main-d'œuvre n'est pas spécialement développée, c'est encore la même tendance qui prévaut. Actuellement sur un total de revenu annuel d'environ 90 milliards de dollars la part des salaires est de près de 60 %, elle est approximativement de 53 milliards. Telle est la masse formidable de pouvoir d'achat qui fournit un débouché ouvrier à des produits considérés dans notre vieux monde comme des articles de luxe. Le bureau national des recherches économiques a procédé récemment à une évaluation, d'après laquelle le revenu moyen par tête aux Etats-Unis avait un pouvoir d'achat, en 1926, supérieur d'environ 38 % à la moyenne de 1913. Cette augmentation tenait en grande

partie à la politique des hauts salaires. L'augmentation des rémunérations a d'ailleurs été générale, j'entends par là



— Gros. ———— Détail. - - - - Salaires.

qu'elle a été la même aussi bien pour les ouvriers qualifiés que pour les non qualifiés. La statistique suivante, publiée par le *National Industry Board*, nous le montre.

	Gains horaires (cents)		Rapport entre les deux gains
	qualifiés	non qualifiés	
Avant-guerre. ...	28,0	20,3	72,5
1921.....	59,4	44,6	75,1
1922.....	56,2	40,8	72,6
1923.....	61,6	45,1	73,2
1924.....	63,6	47,2	74
1925.....	64,1	46,9	73,2
1926.....	67,7	47,7	73,7
1927.....	65,2	48,9	75

On constate même que le rapport entre les deux gains est resté à peu près constant. M. Vialatte, dans son étude sur l'Amérique, déclare que le salaire des manœuvres est actuellement de 20 à 25 dollars par semaine, celui des ouvriers sans aptitudes spéciales de 25 à 30 dollars, enfin les ouvriers qualifiés gagnent de 30 à 60 dollars et plus même dans certaines industries, dans des circonstances un peu exceptionnelles.

Si j'ai produit cette dernière statistique, c'est pour répondre à l'objection qui est souvent faite, à savoir que seuls les salaires des ouvriers qualifiés sont élevés, mais que ceux des travailleurs non qualifiés demeurent très bas. On déclare, en effet, que la rationalisation a eu pour conséquence non seulement de diminuer la main-d'œuvre nécessaire mais encore de remplacer une main-d'œuvre professionnelle par des non qualifiés ou des apprentis. Par suite, la masse des salaires payés par l'industrie s'est trouvée considérablement réduite. Il y a là une exagération. Nous venons de voir que le salaire des non-qualifiés a augmenté dans les mêmes proportions que les salaires des travailleurs professionnels. D'autre part, j'ai montré dans un précédent chapitre que la rationalisation n'avait pas pour effet de supprimer les ouvriers qualifiés pour les remplacer par des travailleurs sans aptitudes spéciales. Enfin, si comme on le dit, la politique d'immigration a entraîné aux Etats-Unis une diminution de la main-d'œuvre de telle sorte que les manœuvres font prime sur le marché du travail, leur rareté même implique qu'ils seront bien rémunérés, c'est la conséquence naturelle de la loi de l'offre et de la demande.

M. André Philipp déclare qu'il n'y a pas de lien logique entre le Scientific Management et les hauts salaires. Voici ce qu'il dit : « Les salaires n'ont pas de relation nécessaire avec la productivité des ouvriers ; le rendement des porteurs de gueuses aux usines de Bethlehem avait augmenté de 362 %. Taylor augmente leur salaire de 60 %. Les salaires n'augmentent pas dans la mesure où les ouvriers produisent beaucoup, mais dans la mesure où il est difficile de trouver des ouvriers produisant beaucoup. Le Scientific Manage-

ment augmente la richesse du patron, et lui permet de hausser considérablement les salaires, mais cette hausse ne sera effective que si le patron y est contraint par une pression extérieure. Désireux d'obtenir des travailleurs une production élevée et de les conserver longtemps à leur service, les entreprises modernes paient à leurs ouvriers des salaires supérieurs à la normale, mais elles ne font rien pour élever cette normale. Tout au contraire, dans la mesure où elles réussiraient à détruire les organisations ouvrières, elles aboutiraient à réduire le salaire courant et par là même, indirectement, la rémunération de leurs propres employés. »

Je ferai remarquer qu'il est à peu près impossible que le salaire augmente dans les mêmes proportions que le rendement. Il faut considérer en effet le prix de revient, et de là, le prix de vente. Si l'on veut obtenir une production accrue, il faut pratiquer une politique de baisse des prix. La rationalisation a justement pour but de permettre une diminution du prix de revient. Si l'on fait hausser les salaires dans la même proportion que le rendement, il s'en suit une hausse de même grandeur dans le prix de revient. Où est l'intérêt pour le producteur ? Il paie de hauts salaires, mais il est obligé de vendre plus cher ; le résultat attendu qui est d'accroître la capacité de consommation de la masse ouvrière, de faire de ses ouvriers des clients n'est pas obtenu. Il y a eu simplement une majoration générale des chiffres.

D'ailleurs, il faut observer qu'une hausse des salaires, maintenant le prix de revient assez bas pour permettre un accroissement des ventes, dépend beaucoup de la part occupée par la main-d'œuvre dans ce prix de revient. On a calculé que le coût de la main d'œuvre entre environ pour 50 % dans le prix d'une tonne de charbon, où le travail du mineur est très important, pour 10 % seulement dans une tonne de fonte où le haut-fourneau travaille seul et pour 33 % dans une locomotive qui est pourtant un produit de grand usinage. On conçoit qu'une augmentation de salaires sera beaucoup plus facile à réaliser dans une industrie où la main-d'œuvre n'entre que pour 10 % dans le prix de revient que dans une industrie où elle entre pour 50 %.

Quant à la tendance des patrons à s'opposer à l'accroissement de rémunérations, on peut admettre qu'elle existe dans une certaine mesure, bien qu'elle soit contraire à la théorie actuelle ; il y a là pour les syndicats ouvriers un rôle essentiel, c'est à eux de consacrer la politique de hauts salaires, en particulier par la généralisation des contrats collectifs.

On a voulu chercher, hors de la rationalisation, la cause de la politique des hauts salaires en Amérique. M. André Philipp pense qu'elle est la conséquence de la politique d'immigration. « Le fait essentiel est que l'immigration, considérablement ralentie à partir de 1914, a été encore plus réduite à la suite des lois restrictives de 1919, 1921 et 1924 ; les ouvriers peu nombreux ont fait prime sur le marché et les employeurs ont été contraints de leur donner une plus grande part du produit créé. Nous touchons ici à la cause essentielle des hauts salaires américains ; dès le début de l'ère industrielle, au début du xix^e siècle, la pénurie de main-d'œuvre s'est fait sentir aux Etats-Unis et les salaires ouvriers se sont fixés à un niveau supérieur à celui du vieux monde ; après 1880 cependant, à la suite de la grande immigration slave et de l'arrivée d'un nombre incalculable de paysans incultes et misérables, prêts à accepter n'importe quelle condition de travail, les salaires ont sensiblement diminué, puis sont restés stationnaires jusqu'en 1914 ; à la suite de la guerre l'immigration a été interrompue, le manque de bras s'est fait sentir et les salaires ont suivi une marche ascendante ; la pénurie de main-d'œuvre après la loi de 1919, en particulier pour les travaux non qualifiés, et la hausse des salaires réalisée pendant la guerre, ont incité les entrepreneurs à développer leur technique, améliorer leurs méthodes du travail, remplacer enfin, partout où cela était réalisable, l'homme par la machine ; il en est résulté une grande augmentation de la productivité ouvrière qui a rendu facile une nouvelle hausse des salaires. La pénurie de main-d'œuvre résultant de l'immigration semble donc être la cause essentielle à la fois de la hausse des salaires et de la prospérité industrielle aux Etats-Unis. »

Que la restriction à l'immigration ait amené un accrois-

sement des rémunérations des salaires, c'est là une question qui ne se discute pas. Mais si cette cause a été le point de départ de la hausse des salaires, son action est maintenant bien diminuée. La rationalisation a amené une économie de main-d'œuvre, un certain chômage. Les demandes de main-d'œuvre ont diminué. La politique de hauts salaires ne se justifiait donc plus par le simple jeu de la loi de l'offre et de la demande. M. Siegfried constate également que cette restriction à l'immigration explique les hauts salaires, que la période de déflation a maintenu ces hauts salaires car l'économie politique enseigne que dans une telle période les salaires ne suivent pas la baisse des prix, mais comme il le fait remarquer : « Ces explications demeureraient insuffisantes à elles seules si l'on ne mentionnait la condition *sine qua non* qui a permis à ce progrès du salaire nominal et réel de s'opérer sainement. En Angleterre aussi, la paie réelle de l'ouvrier s'est accrue, mais c'est au prix d'une crise dangereuse pour l'équilibre même de la puissance britannique, parce que la production n'a pas grandi en proportion.

Si, aux Etats-Unis, l'amélioration magnifique du sort de l'ouvrier a été possible, normale, aisée même, c'est parce qu'elle a marché de pair avec un accroissement de la production, résultat lui-même, soit de l'abondance des ressources exploitables, soit de l'augmentation du rendement industriel chez le travailleur ; avec un fonds de richesses naturelles merveilleuses, le développement du machinisme, l'organisation plus efficace de l'usine et du bureau, la tenue meilleure du personnel, permettent de rétribuer davantage chaque individu sans élever, et même parfois en diminuant le prix de revient. »

La hausse des salaires est bien dûe en grande partie, et de plus en plus, à la nouvelle conception patronale de la rétribution de l'ouvrier. Celle-ci ne contient plus simplement le minimum indispensable à la vie du salarié. Du reste l'employeur américain se voit maintenant forcé de bien payer ses employés, car l'opinion publique est sévère pour les patrons qui traitent mal leur personnel. Elle estime qu'ils rejettent ainsi indûment sur la communauté une charge

qui leur incombe. La mauvaise réputation d'une usine à cet égard rejaillit sur ses ventes ; c'est la plus mauvaise des publicités, et pour qui connaît l'importance de la publicité en Amérique, sa force même, on conçoit qu'il y ait là un facteur que les employeurs ne sauraient négliger.

Les hauts salaires américains ne sont pas un bluff comme on l'a dit. J'en veux donner une dernière preuve en relevant l'évolution toute récente qui vient de se produire dans ce pays. La tradition n'était pas aux Etats-Unis d'honorer l'économie, mais la prospérité de ces dernières années a été telle, si généralement et profondément répartie dans la masse, qu'il reste un surplus. Avec une population de 100 millions d'habitants en 1914, les dépôts dans les banques et les coopératives de construction et de crédit ajoutés aux primes d'assurance sur la vie, s'élevaient à 14.700 millions de dollars ; en 1926 avec une population de 117 millions, ils s'élevaient à 43.800 millions de dollars. L'accroissement de la capacité d'épargne en 13 ans est donc d'environ 150 % par tête d'habitant. Sous des formes variées, l'ouvrier américain devient propriétaire et même capitaliste. Il se forme maintenant dans les rangs supérieurs des employés, une classe épargnante, au sens plein du terme, qui place ses économies. L'ouvrier acquiert de plus en plus des actions dans l'entreprise où il travaille. Sans doute, presque tous ces systèmes d'actionnariat ouvrier sont-ils conçus et organisés de telle sorte que le personnel ne puisse s'assurer le contrôle effectif de l'entreprise. Il n'en reste pas moins qu'il y a là une évolution tout à fait caractéristique et des plus intéressantes.

Les adversaires de la rationalisation ne sont cependant pas encore convaincus que la politique de hauts salaires soit la conséquence logique de la rationalisation et ils objectent qu'en Allemagne les salaires sont restés stables en 1926, alors qu'ils avaient été en hausse en 1925. Ramenés à la base 100 pour 1913, les salaires hebdomadaires payés au cours de 1926 ont atteint le niveau de 131 pour les ouvriers qualifiés et celui de 146 pour les non qualifiés. L'Allemagne est donc bien loin des salaires élevés payés par les industries américaines par suite de l'organisation scientifique du tra-

vail. Examinons la statistique suivante publiée par la *Revue Internationale du Travail*.

Années	Montant		Indices		Indice du coût de la vie	Salaire réel indice	
	Qualifiés	Non qualifiés	Qualifiés	Non Qualifiés		Qualifiés	Non Qualifiés
1923 .	28,81	24,27	82	103	142,2	58	72
1924 .	36,52	27,69	103	118	135,4	76	87
1925 .	45,98	33,92	130	144	141,2	92	102
1926 .	46,36	34,44	131	146	144,3	91	101
1927 .	49,21	36,84	139	571	150,2	93	105
1928 .			146	165	151	97	109

Il est de fait que la situation de l'ouvrier allemand n'est pas comparable à celle de l'ouvrier américain, bien que la différence entre les indices des salaires réels soit bien moins élevée que celle existant entre les salaires nominaux. On y constate cependant une tendance constante à la hausse très accentuée depuis 1924. Cette hausse a été confirmée par une enquête entreprise par le ministère du travail et qui a porté spécialement sur les industries rationalisées. Cette tendance doit d'ailleurs s'accroître, la rationalisation qui tend à la surproduction ne peut profiter à l'économie générale du pays que si l'excédent de production correspond à une augmentation préalable du pouvoir d'achat de la masse des consommateurs, comme c'est le cas en Amérique.

L'Allemagne est loin d'être à ce stade. Déjà on redoute dans certaines branches de l'industrie une accumulation de stocks qui, si elle venait à se produire, ramènerait une nouvelle crise de chômage intégral ou partiel. D'autre part, il faut bien signaler que la rationalisation allemande a été faite bien plus en vue du marché extérieur que du marché intérieur. L'Allemagne devait exporter, c'était une nécessité pour elle, si elle voulait exécuter les stipulations du plan Dawes. Elle s'est efforcée d'augmenter la capacité d'absorption du marché mondial. La rationalisation n'a

donc pas eu pour premier effet l'augmentation générale du pouvoir d'achat des travailleurs considérés comme les consommateurs les plus intéressants. Mais il faudra nécessairement qu'elle revienne sur ce premier point qu'elle a négligé au début, c'est le seul moyen d'éviter la surproduction, la constitution de stocks qui viennent freiner la marche de la production. D'autre part, un marché intérieur solidement organisé est la base nécessaire à une politique d'expansion commerciale à l'extérieur.

Il ne faut pas comparer l'Allemagne et les Etats-Unis. Ceux-ci, après-guerre, n'ont fait que continuer la politique d'aménagement qu'ils avaient déjà amorcée bien avant 1914. Les Allemands, au contraire, se sont trouvés dans l'obligation de faire une réorganisation complète. La guerre les avait ruinés ; l'inflation qui suivit bouleversa toute l'économie du pays. En face de ces difficultés, la rationalisation ne leur est pas apparue comme un but final, mais plutôt comme un moyen, le plus sûr, le plus rapide, de restaurer la nation, de lui permettre de vivre. L'équilibre rétabli, nous verrons l'Allemagne revenir vers la conception américaine, recommencer la lutte sur les marchés extérieurs sur des bases nouvelles plus solides ; elle constituera alors pour l'industrie européenne, et même américaine, son plus redoutable concurrent.

Le mouvement de rationalisation n'est pas assez avancé en France pour qu'on puisse en tirer des conséquences au point de vue salaires. La baisse du franc avait amené une grande prospérité industrielle et par suite les salaires nominaux avaient haussé ; mais il semble que par contre les salaires réels avaient légèrement diminué. Depuis la stabilisation l'industrie s'est ralentie, nous avons connu le chômage, qui d'ailleurs semble être résorbé actuellement. Les salaires ont suivi la tendance générale à la hausse, même les salaires réels. Mais on ne peut pas porter un jugement sur les rapports entre les rémunérations des ouvriers et le processus de rationalisation. Il est d'ailleurs fort probable que nous n'atteindrons jamais les hauts salaires américains, l'intérêt capital est du reste, non pas tant de toucher de grosses sommes en francs que de voir l'indice des salaires

réels augmenter le plus possible. Or, je crois qu'une politique de rationalisation bien conduite doit nous apporter une hausse appréciable du salaire réel.

Le problème se trouve posé dans tous les pays de la même façon ; c'est l'application d'un principe général. La rationalisation vise au développement du marché intérieur et du marché extérieur. Or, en ce qui concerne le marché intérieur il n'y a qu'une solution : l'augmentation du pouvoir de consommation de la masse ouvrière par une politique de hauts salaires et de bas prix de revient. Mais on a dit : nos produits vont se heurter dans le monde à la concurrence de produits façonnés par une main d'œuvre moins bien payée. L'objection est réfutable. D'abord, ces produits façonnés par une main-d'œuvre moins payée auront bien des chances d'être confectionnés avec un outillage inférieur. Et ceci compensera cela. En fait, dans la concurrence internationale ce ne sont pas les salaires bas qui sont redoutables, ce sont les outillages du dernier modèle et de l'efficiencia maximum. Or, ces outillages, ce sont ceux des pays à hauts salaires. Ensuite, la politique de salaires que nous préconisons, nous ne sommes pas les seuls à la défendre. C'est la politique des travailleurs du monde entier. Il s'agit d'une vaste action internationale, soutenue par les organismes de la Société des Nations et en particulier par le Bureau International du Travail. C'est un relèvement général des niveaux de vie des larges masses travailleuses dans le monde entier qui est en question. C'est ce relèvement général, qui, par l'universalisation des progrès du pouvoir d'achat des masses, assurera la reprise de l'activité industrielle dans l'ensemble des nations.

LA RATIONALISATION EST-ELLE UNE CAUSE DE CHOMAGE ?

EXPOSÉ DU PROBLÈME. — LA RATIONALISATION PRÉSENTE
UNE DOUBLE CAUSE DE CHOMAGE PAR LE DÉVELOPPE-
MENT DU MACHINISME ET PAR LA CONCENTRATION. —
THÈSE DU DÉPLACEMENT DE LA MAIN-D'ŒUVRE. — LES
FAITS. — LE CHOMAGE AUX ETATS-UNIS ET EN ALLE-
MAGNE. — LA QUESTION EN FRANCE. — REMÈDES PRO-
POSÉS AU CHOMAGE INÉVITABLE.

La rationalisation doit faire hausser les salaires, mais les ouvriers objectent que la masse des capitaux affectés au paiement des salaires va rester inchangée ; car la nouvelle politique économique doit amener une réduction dans le nombre des salariés. La rationalisation doit entraîner du chômage, de telle sorte que c'est, une fois de plus, la classe ouvrière qui va se trouver la victime du progrès. La question mérite d'être étudiée car elle présente vraiment une réelle importance. Je ne veux pas reprendre ici une énumération, bien souvent faite, des divers maux qui sont la conséquence du chômage. Tout le monde en souffre, depuis l'ouvrier le plus directement atteint, jusqu'à la nation tout entière, ne serait-ce que par le fardeau des indemnités allouées aux chômeurs qui vient s'ajouter aux dépenses déjà considérables prévues au budget. Je me contenterai d'ajouter une observation qui se rapproche plus particu-

lièrement de mon sujet. La nouvelle conception patronale considère, nous l'avons vu, l'ouvrier comme un client. Or, comme le fait remarquer H. Ford « Tout chômeur est un client immobilisé. » Il est de fait que le pouvoir d'achat du chômeur se trouve réduit à son plus strict minimum ; il n'achète plus que ce qui est nécessaire à son existence. Il en résulte donc une diminution dans la demande ; la production risque par suite de dépasser la consommation et l'on va vers une crise. Ainsi, en vertu de cette théorie, le chômage aurait une tendance à s'accroître de lui-même, la crise entraînant en effet des licenciements. Les rationalisateurs ont par suite tout intérêt à éviter le plus possible le chômage et à le limiter lorsqu'il existe. Il faut bien constater cependant que le progrès dans l'industrie tend toujours à réaliser une économie de main-d'œuvre. On comprend donc l'hostilité manifeste de la classe ouvrière contre toute évolution des conditions du travail, hostilité qui s'est fait jour dès l'apparition du machinisme (je rappelle l'exemple bien connu des ouvriers tisserands lyonnais, brisant le métier à tisser, inventé par Jacquard), hostilité qu'a rencontrée Taylor lorsqu'il a voulu mettre en application ses méthodes d'organisation du travail ; et tout naturellement, lorsqu'a été lancé le mot de « rationalisation », les milieux ouvriers devaient s'opposer à cette politique, dans laquelle ils voient une source de chômage.

C'est un fait indiscutable que la rationalisation doit entraîner un certain chômage. Tous les auteurs sont d'accord sur ce point ; mais rien ne peut permettre de conclure que ce sera un chômage définitif, en un mot qu'il y aura une réduction du nombre des salariés. La rationalisation, qui n'est qu'une nouvelle étape du progrès économique, doit, comme le fait s'est produit à chaque évolution, entraîner un chômage temporaire. La consécration officielle de cette idée se trouve dans le rapport de l'année 1927, de la Conférence Economique Internationale : « Tout en se rendant compte des avantages de la rationalisation au point de vue de l'abaissement du prix de revient et de l'élargissement des marchés, la Conférence n'a pas négligé les conséquences temporairement défavorables que son application peut avoir pour

certaines catégories de travailleurs. Si, tant comme consommateurs que directement, ceux-ci sont assurés d'avoir, le moment venu, leur part dans les effets favorables d'une meilleure organisation de la production, ils peuvent être atteints, à un moment donné, par un chômage temporaire lorsque l'on procède à des réorganisations. » Il nous faut pénétrer plus avant dans cette question, et voir comment la rationalisation peut être source de chômage.

Le mouvement de rationalisation entraîne avec lui un développement du machinisme. La machine exproprie dans une certaine mesure l'ouvrier de son métier. Que vont devenir les hommes auxquels les inventions nouvelles ont fait perdre leur emploi ? Cette question est posée depuis bien longtemps ; on connaît la réponse qui est faite par les économistes. Le résultat de la mise en marche d'une machine n'est pas de réduire la demande de travail, mais de la déplacer. Si par exemple les métiers à tisser ont entraîné le licenciement de nombreux tisserands, d'un autre côté, la construction des métiers et des moteurs destinés à les mettre en œuvre a créé une nouvelle demande de main-d'œuvre, de telle sorte que si l'on considère le marché du travail dans son ensemble il n'y aurait pas eu rupture d'équilibre. C'est la thèse du déplacement de la main-d'œuvre.

L'organisation scientifique de la production doit, de son côté, provoquer certains licenciements. Ce qu'elle vise d'ailleurs, c'est plutôt la disparition de tout gaspillage de main-d'œuvre, et d'autre part l'augmentation du rendement par une meilleure répartition des tâches, par la préparation du travail. Certains emplois ne répondent à aucune nécessité, la rémunération de leurs titulaires ne fait qu'augmenter la part des frais généraux, sans qu'il en résulte un avantage pour l'entreprise. La suppression de ces emplois est absolument nécessaire, d'où mise à pied de certains salariés. Ce ne peut d'ailleurs pas être cause d'un chômage très important.

Reste maintenant la cause, la plus importante à mon avis, de licenciements. La rationalisation se traduit par une concentration des entreprises. Or, nous savons que l'un des principaux avantages de cette concentration réside dans la

possibilité de fermer les établissements mal placés ou mal organisés, ce qui entraîne le licenciement du personnel qui s'y trouve employé. N'est-ce pas là le véritable danger pour la classe ouvrière ? On répond immédiatement : si un trust ferme une usine mal organisée, il est bien obligé, pour maintenir son niveau de production, d'augmenter la capacité des usines restantes, par suite d'accroître la quantité de main-d'œuvre qui s'y trouve employée, en sorte que tout revient une fois de plus à un problème de transfert. C'est une nouvelle application de la thèse du déplacement de la main-d'œuvre. Je reprendrai un peu plus loin l'étude des inconvénients que présente ce transfert. Auparavant, je voudrais encore signaler que certains craignent que la rationalisation entraîne une surproduction systématique et par conséquent du chômage. Ce danger me semble un peu chimérique. Le marché mondial dispose d'une suffisante élasticité dans son pouvoir de consommation pour que, avec la baisse de prix, conséquence d'une production en série et standardisée, surgissent de nouveaux consommateurs, favorisant ainsi une reprise de l'activité productrice.

Il serait faux de conclure que la rationalisation ne peut avoir que des conséquences nuisibles à la classe ouvrière quant à la demande de main-d'œuvre. Sous un régime très libéral, la concurrence dans la production est une cause importante de chômage endémique. L'objet de la concurrence étant pour chaque entreprise d'accroître sa clientèle aux dépens des entreprises voisines, son résultat est d'entretenir l'instabilité du personnel. Or, tant que la rationalisation reste limitée au cadre de l'entreprise, elle constitue seulement un moyen de concurrence, mais si elle devient affaire d'ententes industrielles, de concentration, elle tend, sinon à éliminer, du moins à atténuer dans une large mesure ce facteur de chômage qu'est la concurrence. Elle amène certainement une plus grande stabilité dans l'emploi. D'autre part, si la rationalisation doit entraîner des licenciements, il ne faut pas perdre de vue qu'elle doit amener également un accroissement de la production qui nécessitera la création de nouveaux emplois, malgré la possibilité d'un accroissement de rendement de la main-d'œuvre précédemment employée.

Comme tout progrès économique, la rationalisation doit donc entraîner un chômage temporaire. Il y a un déplacement de main-d'œuvre. Il faut bien reconnaître que ce transfert est une source de pertes, de souffrances pour l'ouvrier. On ne tient pas assez compte dans la thèse du déplacement de la main-d'œuvre, de la qualification de l'ouvrier. On peut dire que dans l'ensemble du marché du travail, la demande n'a pas varié, il n'en reste pas moins que si l'on considère chaque catégorie d'emplois, il y a des déséquilibres profonds ; ce qui fait que l'ensemble de la demande reste constant, c'est que ces déséquilibres se compensent. Dans certaines catégories il y a accroissement de la demande, dans d'autres, au contraire, il y a réduction.

Le problème serait simple si l'on avait affaire à des ouvriers aptes à tous les métiers ou à des non-qualifiés, à des manœuvres ; dans ce cas l'excès d'une catégorie va compenser l'accroissement de la demande qui s'est produit dans une autre ; mais, s'il s'agit d'ouvriers qualifiés, ce changement de catégories ne peut se faire aussi aisément. Le tisserand licencié ne peut pas effectuer immédiatement le travail du mécanicien. Il faut, ou bien que l'ouvrier change de métier, ce qui nécessite un nouvel apprentissage avec perte de salaire, ou bien qu'il attende une place dans sa spécialité ce qui peut demander un certain temps. Dans les deux cas, l'ouvrier licencié ne parviendra à gagner le salaire qui lui était alloué avant le licenciement qu'au bout d'une certaine période, dont il est d'ailleurs très difficile de fixer l'étendue.

Le problème du transfert est d'ailleurs plus facile à résoudre, dans un pays donné, pour la main-d'œuvre étrangère que pour la main-d'œuvre nationale. L'ouvrier français, par exemple, qui a toujours travaillé dans la même ville, parfois depuis sa jeunesse dans un même établissement, acceptera difficilement un changement de résidence et préférera chercher un nouveau travail dans sa ville ; il en résultera naturellement une perte de salaire. Pour l'ouvrier étranger la solution est tout autre ; les liens qui l'attachent à une contrée étant infiniment moins solides que ceux qui retiennent l'ouvrier national à son foyer, il acceptera

plus facilement un déplacement. Ce problème du reclassement de la main-d'œuvre doit être étudié de très près ; les pouvoirs publics doivent intervenir pour atténuer les conséquences fâcheuses de ce transfert, pour organiser dans de bonnes conditions le placement des travailleurs.

Il faut maintenant étudier la question dans les faits. Je prendrai en exemple les deux pays dans lesquels le mouvement de rationalisation est le plus avancé : les Etats-Unis et l'Allemagne.

Avant d'entreprendre cette étude, remarquons qu'il est difficile de déterminer, dans le total du nombre des chômeurs dans un pays donné, la part qui revient à la rationalisation. Les causes de chômage sont nombreuses. Il est forcément très délicat, pour un chômage donné, de discerner parmi la complexité des causes possibles, pour quelle part chacune d'elles a été efficiente. Chaque fois que des mesures de rationalisation sont appliquées à une entreprise ou à une branche d'industrie il faudrait, pour connaître l'effet de ces mesures sur l'emploi de la main-d'œuvre, procéder par enquêtes monographiques, relever le mouvement des embauchages et des licenciements, suivre pendant un certain temps le sort des travailleurs congédiés, établir le temps pendant lequel ils restent sans emploi et au bout duquel ils sont rengagés, noter s'ils reviennent dans la même industrie, s'ils changent de localité, etc... Ce sont là des statistiques qu'il est à peu près impossible de constituer. D'autre part, suivant l'état économique du marché, les mesures de rationalisation peuvent avoir des effets bien différents. Si nous sommes en période de prospérité, d'accroissement de la demande, il se peut que la rationalisation, même en augmentant le rendement, ne nécessite aucun licenciement ou n'entraîne qu'un chômage de courte durée. Et, dans l'hypothèse inverse, il se peut qu'on se trouve en présence d'un chômage intense et prolongé, mais dont la cause n'est pas entièrement imputable aux mesures de rationalisation.

Quelle est la situation du marché du travail aux Etats-Unis ? Deux causes devaient naturellement tendre à restreindre le chômage. D'une part, la main-d'œuvre n'est pas abondante, principalement depuis qu'a été inaugurée la

politique restrictive d'immigration ; cette réduction de la main-d'œuvre expliquerait, du moins pour partie, les hauts salaires américains. D'autre part, c'est aux Etats-Unis que règne au plus haut degré cet état d'esprit patronal qui tend à considérer l'ouvrier comme un client et dont l'intérêt est d'éviter le chômage. J'extrais ce passage du livre de H. Ford *Aujourd'hui et demain*. « Si nous pouvons organiser le travail de manière à ce qu'un homme puisse faire le travail de trois, nous effectuons aussitôt le changement, ce qui ne signifie pas que deux hommes sont renvoyés. Chez nous, personne ne pense que les améliorations ont pour conséquence une diminution des emplois, parce que nous savons tous que c'est le contraire qui se produit. Nous savons que ces améliorations, en diminuant le prix de revient, contribuent à élargir les débouchés et à créer d'autres emplois. »

Une première difficulté de l'étude du chômage aux Etats-Unis résulte du fait qu'il n'existe pas de statistique officielle du nombre des chômeurs. Toutefois, on peut remarquer que pendant les années 1923, 1924, 1925 et 1926, alors que se développait le processus de rationalisation, il n'a été aucunement question de chômage. Evidemment, un chômage endémique continuait d'y sévir comme dans tous les pays industriels ; le ministre du Travail, M. Davis, déclarait que le nombre des chômeurs momentanés ne pouvait jamais descendre au dessous d'un million. A défaut de statistiques courantes, c'est seulement à la fin de 1927 qu'on s'aperçoit que le chômage a pris une ampleur inquiétante, certains évaluent à 5.000.000 le nombre des sans-emplois, d'autres l'estiment à 3.000.000. Quel qu'en soit le chiffre exact, un fait demeure indéniable, c'est que les travailleurs américains souffrent en ce moment d'un chômage assez intense. Quelles en sont les causes ?

Nous avons reconnu que le mouvement de rationalisation est une source permanente de chômage ; ceci expliquerait le nombre à peu près constant de chômeurs qui a existé de 1922 à 1926, mais rien ne nous permet de conclure qu'en 1927, le mouvement de rationalisation ait pris soudain une envergure telle qu'il ait entraîné cette formidable augmenta-

tion du nombre des sans-travail. Les syndicats américains semblent voir dans le machinisme la cause principale de cette réduction de la demande de main-d'œuvre. La *Monthly Labor Review* a publié des extraits de journaux syndicalistes qui expriment tous cette même idée ; en même temps tous insistent sur la nécessité qu'il y a de secourir ces chômeurs et de leur procurer un nouvel emploi.

D'autre part, le parti démocrate avait vu dans cette aggravation du chômage le moyen de priver les républicains de leur argument principal, celui de la prospérité américaine sous leur régime. M. Davis, ministre du Travail, obligé d'expliquer ce malaise économique s'était attaché à fournir les raisons les moins compromettantes pour le gouvernement. Le malaise du marché du travail pouvait provenir, d'après lui, d'un développement anormal du machinisme, restreignant la demande de main-d'œuvre. M. Magnus Alexander, président du « National Industrial Conference Board » a détruit cette thèse. Si l'on prend pour base l'année 1914, M. Magnus Alexander prouve que l'augmentation du rendement a rendu disponible 29 % des travailleurs. Que sont devenus ces travailleurs ? Les statistiques les montrent absorbés et au-delà par le développement industriel consécutif à l'accroissement de rendement. En plus de 29 % des travailleurs théoriquement licenciés, l'industrie aurait dû faire appel à 1.500.000 travailleurs nouveaux. Ces chiffres ne s'appliquent qu'à l'industrie manufacturière, mais, M. Alexander prétend que les mêmes remarques peuvent être faites dans les autres branches de la production et il conclut par ces mots : « L'extension du machinisme a accéléré notre prospérité, elle n'a pas diminué le nombre des travailleurs, mais, les affranchissant d'un travail manuel machinal, a permis à un plus grand nombre de se livrer à des tâches d'un ordre plus élevé. »

Dès lors, comment expliquer cet accroissement du nombre des chômeurs ? On a invoqué divers facteurs exceptionnels : inquiétude causée par les élections présidentielles, réorganisation des usines Ford, inondations du Mississipi. Certes, ce sont des facteurs qui ont joué, mais leur influence n'a pas dû être bien grande. M. Henri Fuss estime qu'en plus de

l'action de la rationalisation, la diminution de l'emploi serait dûe à un insuffisant développement des moyens de paiement par rapport à l'accroissement de la production. On sait, en effet, que les Federal Reserve Banks poursuivent une politique destinée à maintenir la stabilité du niveau général des prix, par un accroissement des moyens de paiement parallèle à la production. Or, on constate que le niveau général des prix a baissé sans arrêt depuis 1925. La rationalisation n'aurait été une cause de chômage que parce qu'à l'accroissement de la production déterminé par elle n'aurait pas correspondu un égal développement des moyens de paiement. Cette thèse serait vérifiée par l'accroissement continu des stocks, qui, ainsi que l'indiquent les statistiques du Federal Reserv Board, serait passé de l'indice 121 en 1923, à 131 en 1926 et 139 en 1929.

Il est assez difficile de se faire une opinion exacte. La rationalisation est certainement pour une part dans le chômage aux Etats-Unis, mais je ne crois pas qu'elle puisse suffire à expliquer l'accroissement subit qui s'est produit. M. Dubreuil qui revient d'Amérique, estime que le chômage est dû en grande partie à l'instabilité de l'emploi ; contrairement à ce qu'on aurait pu croire, la rationalisation n'aurait pas amené la stabilisation de la main-d'œuvre. D'ailleurs, on a remarqué que l'activité économique des Etats-Unis avait marqué un temps d'arrêt fin 1927, l'année 1928 a vu repartir la prospérité américaine, et il est probable qu'avec elle, le chômage qui sévissait va se résorber. En résumé, l'exemple des Etats-Unis ne peut fournir un argument pour ou contre la rationalisation. L'étude du chômage en Allemagne sera plus facile. Nous y suivrons mieux l'influence de la rationalisation, surtout par ce fait qu'elle a été plus brutale, plus rapidement réalisée.

Si l'on considère la courbe du chômage depuis 1924, date à laquelle on peut fixer le point de départ du mouvement de rationalisation, on constate que le nombre des chômeurs va en diminuant jusqu'au milieu de 1925, puis brusquement s'accroît pour atteindre son maximum en 1926 (2.060.000 chômeurs en février 1926) puis, à partir de ce moment, nouvelle diminution assez lente, léger relève-

ment fin 1927 et chute accentuée au cours de 1928. Voici d'ailleurs une statistique publiée par la *Revue Internationale du Travail*. Elle constitue un résumé de statistiques syndicales.

Année	Chômeurs complets		Chômeurs partiels		Nombre de chômeurs secourus
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	
1926					
Août.	567.541	17,7	511.685	15	1.548.138
Octobre...	467.952	14,2	343.303	10,2	1.308.293
Décembre .	572.653	16,7	249.628	7,3	1.748.597
1927					
Février. ..	559.621	15,5	210.724	5,8	1.695.515
Avril.	326.786	8,9	136.338	3,7	870.378
Juin.....	239.597	6,3	101.378	2,7	540.703
Août.	181.437	4,9	102.070	2,8	403.851
Octobre...	177.012	4,5	79.016	2,4	339.982
Décembre .	519.573	12,9	123.207	3,1	1.188.275
1928					
Février. ..	431.765	10,4	151.646	3,6	1.237.504
Avril.	295.135	8,9	180.172	3,7	1.010.763
Juin.....	266.443	6,2	255.090	5,9	610.687
Août.	288.375	6,5	312.051	7,1	574.475

Il faut maintenant expliquer cette évolution. On peut dire qu'en Allemagne, il y a eu une double rationalisation depuis 1924. L'une a consisté, dès le début, en une politique d'assainissement financier ; l'autre est une concentration de nouvelles entreprises. Dans la première période on assiste à l'écroulement des grands consortiums, des konzerns (en particulier celui de Hugo Stinnes) en même temps que se constituent de nouvelles maisons, sur des bases plus solides ; puis, en 1925, commence le mouvement de concentration. En octobre 1925 se constitue ce qu'on a appelé en France le Cartel des Colorants, ou plus simplement en Allemagne l'I. G. (Interessen Gemeinschaft Farben Industrie

A. G.) Le mouvement s'étend d'ailleurs au dehors de l'industrie, aux banques par exemple, qui se réorganisent complètement. Il n'est pas douteux que la forte augmentation que nous constatons à cette époque dans le nombre des chômeurs, ne soit la conséquence de renvois massifs de personnel, tant ouvrier qu'employé, entraînés par cet assainissement économique et par la concentration. Ainsi, dans les cinq grandes banques berlinoises, certaines d'entre elles ont supprimé 50 % de leur personnel, d'autres 30 %. Il faut dire d'ailleurs, que beaucoup de ces ouvriers ou employés licenciés avaient été embauchés, durant la période d'inflation, dans des conditions anormales. Ce qui caractérise la rationalisation allemande c'est qu'elle a été brutale. Le mouvement a pris immédiatement une ampleur insoupçonnée. C'est ce qui explique cette montée subite de la courbe du chômage, alors qu'aux Etats-Unis par exemple, la rationalisation évoluant plus lentement, le chômage ne connaît pas des variations aussi accentuées. L'année 1926 a d'ailleurs marqué le sommet de la crise ; durant 1927 le chômage s'est déjà bien résorbé, il marque cependant une nouvelle hausse à la fin de l'année ; il semble qu'il y ait eu à cette époque un certain malaise ; on a craint un instant la surproduction ; puis le mouvement de réduction a continué au cours de 1928.

Les mesures de rationalisation ont donné des résultats assez rapides ; la production allemande s'est accrue vite, et il y a eu rembauchage d'ouvriers. Je citerai en exemple un extrait du rapport établi par le trust des producteurs d'acier de la Rhur, pour son premier semestre d'existence (1^{er} avril au 30 septembre 1926). « Sans doute, les remaniements ont rendu inévitables les licenciements. Mais, au cours de l'exercice, les usines et fonderies ont pu engager un grand nombre de nouveaux ouvriers. Au 1^{er} avril, l'effectif total était de 158.556 ouvriers. Au 10 septembre, il atteignait le chiffre de 172.767. Pendant la même période, le nombre des employés s'est relevé de 14.860 à 15.301. La population ouvrière s'est donc accrue de 9 % environ. »

L'exemple de l'Allemagne vient donc confirmer la thèse soutenue lors de l'étude théorique des conséquences de la

rationalisation sur le marché du travail. Le mouvement de réorganisation de l'Allemagne a certainement constitué une des causes importantes du chômage. Mais, nous le voyons, ce n'est pas un chômage définitif. Lorsque la phase de réadaptation est terminée, la demande de main-d'œuvre redevient croissante et le nombre des sans travail va en diminuant, jusqu'à ce qu'il parvienne à un certain degré, à un taux qui constitue en quelque sorte la masse normale d'ouvriers inemployés dans le pays à une époque quelconque.

Il se peut très bien du reste qu'une rationalisation conduite lentement, au moment opportun, n'entraîne qu'un chômage assez court. Tel semble être le cas pour la Suisse. Le *Bulletin d'organisation scientifique du Travail* publie en effet des informations provenant d'industries diverses qui ont procédé à des mesures de rationalisation. On y conclut que grâce à la plus grande rapidité d'exécution des travaux et à la diminution de leur prix de revient, progrès rendus possibles par l'application de la rationalisation, il y a lieu de constater une rentrée de commandes plus considérable, qui permet de réengager les travailleurs licenciés.

Il nous faut envisager la question en France. Remarquons de suite que le mouvement de rationalisation étant encore peu avancé dans notre pays, il s'agit moins pour nous d'étudier les effets actuels de cette rationalisation sur le chômage que d'en déterminer les effets possibles. Deux causes doivent venir aggraver le chômage en France si la rationalisation s'y développe. Tout d'abord, il est de fait que le rendement effectif de l'ouvrier français est inférieur au rendement correspondant dans les pays étrangers. Il est d'ailleurs impossible d'exprimer cette différence par un chiffre précis ; mais il s'en suit que les mesures d'organisation du travail auront pour effet d'augmenter le rendement dans des proportions plus importantes que dans les autres pays, et la diminution de la main-d'œuvre nécessaire en sera d'autant plus forte. D'autre part, en France comme dans tous les autres pays où elle a sévi, l'inflation a eu pour conséquence, pendant de longues années, le maintien de salaires inférieurs aux salaires mondiaux ; cette circonstance a entraîné de la part des entreprises un certain gaspillage de la main-d'œuvre ;

on hésitait moins à créer des emplois dont la nécessité ne se révélait pas cependant très urgente. Le but même de la rationalisation est de mettre fin à ce gaspillage, par conséquent d'entraîner la suppression d'un certain nombre d'emplois jugés inutiles, et par suite, d'aggraver le chômage.

Mais, s'il y a ainsi aggravation du risque, il faut reconnaître qu'en France existent des conditions particulières qui vont venir la compenser. L'effroyable saignée que la guerre a infligé à la France a fait apparaître une insuffisance de main-d'œuvre. La France a donc dû se montrer grande importatrice de main-d'œuvre étrangère. Remarquons qu'en Allemagne, par exemple, les conditions étaient différentes. Malgré ses 2 millions de chômeurs, l'Allemagne de 1926 comptait encore plus de travailleurs que celle d'avant la guerre sans compter l'augmentation générale de la population; car il faut tenir compte du fait que la guerre et l'après-guerre ont généralisé l'emploi des femmes et des jeunes filles dans toutes les branches de la production, que les classes moyennes, minées par la stabilisation, sont venues grossir les rangs du prolétariat et qu'enfin la substitution d'une armée de volontaires ne dépassant pas 100.000 hommes au service militaire obligatoire, qui en retenait sous les drapeaux quelque 700.000, jetait encore sur le marché du travail plus d'un demi-million de jeunes gens qu'il fallait occuper d'une autre manière. En France, au contraire, nous manquons de main-d'œuvre; notre pays occupe à l'heure actuelle une véritable armée de travailleurs étrangers.

Depuis 5 ans, il est entré en France 1.048.254 ouvriers étrangers. C'est en 1923 (262.877) et en 1924 (265.355) qu'il en est entré le plus. Ce mouvement s'est ralenti en 1925 (176.261) et en 1926 (162.109). Au cours de 1927, l'excédent des entrées sur les sorties s'est élevé à 113.426. Voici pour 1926, la répartition des pays qui ont fourni les plus forts contingents :

	Industrie	Agriculture
Polonais	34.134	19.177
Belges	19.552	21.786
Italiens.	26.762	11.317
Espagnols	2.355	7.399

Les chiffres relatifs au mouvement des travailleurs étrangers n'indiquent pas d'une manière exacte la véritable importance de l'immigration de la population ouvrière en France. Les sorties sont difficilement contrôlables. Quant à l'entrée des ouvriers étrangers, elle n'a pas toujours lieu par les bureaux frontières. Beaucoup de professionnels viennent en France avec des passeports ordinaires et y cherchent ensuite un emploi ; sans doute ils sont astreints à se procurer la carte d'identité requise par les règlements, mais cette formalité échappe à la statistique.

Bien entendu, il ne saurait être question de résoudre le problème du chômage inévitable par le rapatriement pur et simple d'une masse correspondante d'ouvriers étrangers ; pour un nombre extrêmement important de ces derniers, la France a assumé des obligations morales qu'elle ne négligera pas. Mais il faut reconnaître qu'il existe un nombre fort élevé d'ouvriers étrangers qui ont pénétré chez nous de leur propre gré, souvent même en fraude, et que vis-à-vis de ces ouvriers, notre pays ne saurait se reconnaître aucune obligation de cette nature. D'autre part, en ce qui concerne l'admission ultérieure on peut fort bien, à l'exemple des Etats-Unis, adopter une politique nettement restrictive. On conçoit qu'il soit fait, à l'entrée, une sorte de sélection, suivant les besoins de l'industrie.

Il faut signaler également que le chômage aurait peut-être en France un effet assez heureux, celui d'amener un retour à la terre. L'agriculture manque de bras, elle manque même de main-d'œuvre étrangère. M. Oualid, dans un article paru dans la *Revue d'Economie Politique* de décembre 1928 montre que cette dépopulation ne fait que s'accroître, l'attrait des centres industriels se fait de plus en plus sentir sur la population des campagnes ; la France s'urbanise en même temps qu'elle s'industrialise. La nécessité où vont se trouver les chômeurs, de gagner leur vie, constituera peut-être le meilleur remède à cette dépopulation et la solution du problème, vital pour nous, du retour à la terre. Nombre de jeunes paysans ont quitté leurs fermes pour aller travailler en usine ; un chômage les verrait peut-être revenir à leur

ancien métier, ce qui serait des plus profitables à l'économie générale de la nation.

Le chômage est, nous l'avons dit, la rançon nécessaire de tout progrès, mais le paiement de cette rançon doit être réparti sur toute la collectivité. Puisque la rationalisation doit entraîner du chômage, il faut prévoir les mesures destinées à en atténuer le plus possible les effets. On peut grouper en trois catégories les diverses solutions proposées. Disons de suite qu'elles peuvent être combinées.

1^o L'indemnisation des chômeurs involontaires : cette indemnisation peut venir de l'entreprise qui congédie. En voici un exemple : une entreprise de vêtements de Chicago, par la réorganisation de son aménagement et de ses méthodes de travail, licencie 150 coupeurs. Le syndicat ouvrier obtient le versement par l'entreprise d'une somme de 50.000 dollars, auxquels il ajoute lui-même 25.000 dollars. Une indemnité de 500 dollars fut ainsi versée à chaque coupeur sous la condition qu'il changerait de métier et chercherait à s'occuper dans une autre industrie. Mais ce ne sont là que des cas particuliers. Il faut une indemnisation générale, sous forme d'allocation versée aux chômeurs. Cette allocation contribue d'ailleurs à enrayer le mal en maintenant à la masse des sans-travail un certain pouvoir d'achat dont l'absence accroîtrait encore l'absence de débouchés et le ralentissement de l'industrie qui en est la conséquence.

Il ne faut pas se dissimuler les difficultés que présente le versement de cette allocation. C'est là une lourde charge à inscrire au budget, elle entraîne des augmentations d'impôts, ou la création de nouvelles ressources. La répartition de ces allocations exige d'autre part un contrôle serré, car elle peut donner lieu facilement à des abus. L'étude des difficultés rencontrées en cette matière par le gouvernement britannique au cours de ces dernières années illustrerait fort bien ces idées. Des efforts ont d'ailleurs été faits dans tous les états industriels pour organiser l'assurance-chômage par l'industrie, en faisant intervenir, dans la répartition des charges de cette assurance, tous ceux qui, en quelque mesure, peuvent être considérés comme ayant une part de responsabilité dans le chômage et comme disposant

des moyens de le réduire dans une certaine proportion par des mesures appropriées. Comme le dit M. H. Fuss, l'indemnisation des chômeurs, elle-même, doit être rationalisée, et le moyen c'est l'assurance. Ce problème déborde d'ailleurs le cadre de la rationalisation et s'étend à tout chômage, quelle qu'en soit la cause.

2° La répartition du travail disponible : L'indemnisation n'est qu'un pis-aller, ce que demande l'ouvrier, c'est du travail. Il importe avant tout de réduire au minimum le nombre des chômeurs, et pour cela, la meilleure mesure à prendre consiste à organiser le placement de la main-d'œuvre et à faciliter le reclassement des travailleurs. Il faut prévoir des facilités de transport, pour assurer dans de bonnes conditions les déplacements de personnel, et organiser des cours professionnels pour la rééducation des chômeurs qui se trouvent dans la nécessité de changer d'emploi.

3° Développement des possibilités d'emploi : Il ne faut pas oublier que l'Etat est un gros employeur de main-d'œuvre et qu'à tout moment un pays a des travaux à exécuter. Il y a un excellent moyen d'atténuer les conséquences du chômage. Pendant la crise, on active la réalisation de ces travaux. La plupart des gouvernements sont ainsi intervenus dans l'organisation de travaux de secours, soit en s'associant aux initiatives des autorités locales par une participation dans les frais, soit en faisant entreprendre directement certains travaux pour le compte de l'Etat lui-même. En France, c'est vers le Conseil National Economique qu'il faut nous tourner. C'est à lui d'élaborer un programme de travaux à exécuter en cas de crise. La tâche est délicate car il ne faut pas aboutir à un gaspillage de fonds ; si l'on impose un sacrifice aux contribuables, il faut absolument faire produire à ce sacrifice son maximum d'efficacité ; en particulier, il faudra veiller à ce que le recrutement des chômeurs en vue de ces travaux ne se fasse pas au hasard, mais en tenant compte à la fois de la nature du travail à accomplir et des aptitudes des travailleurs.

Signalons du reste, qu'on peut fort bien comprendre dans ce programme l'aménagement de notre domaine colonial,

en prévoyant des mesures destinées à encourager l'immigration de cette main-d'œuvre sans travail, et en permettant à nos sujets coloniaux qui sont venus travailler en France un rapatriement dans des conditions qu'ils puissent accepter sans regret. L'efficacité de ces mesures semble d'ailleurs assez faible ; les essais qui ont été faits dans certains pays, notamment en Angleterre, n'ont pas donné de bons résultats, et en France, pays où l'on émigre peu, je ne crois pas que de telles mesures pourraient avoir des répercussions intéressantes pour la réduction du nombre des chômeurs. Enfin, revenant sur une idée déjà émise, j'insiste à nouveau sur le problème du repeuplement des campagnes ; on se rend facilement compte que l'élaboration d'un programme méthodique de renaissance agricole apportera un appoint extrêmement efficace à cette opération de reclassement de la main-d'œuvre qui s'impose à tous égards.

De cette étude, il ressort que tant que durera le processus de rationalisation, nous aurons là une source de chômage ; chômage temporaire certes (je suis tout à fait partisan de la thèse du déplacement de la main-d'œuvre) mais qui n'en présente pas moins des inconvénients très réels. On comprend aisément que ce soit là la justification de l'opposition des milieux ouvriers à l'égard de la rationalisation. Pour l'ouvrier, le travail c'est la vie ; sa vie propre et celle de toute sa famille. Il ne faut pas que le progrès se réalise au détriment d'une seule classe ; c'est à la collectivité tout entière à en supporter les charges. Les rationalisateurs ne le contestent pas ; pour eux, d'ailleurs, le remède au chômage ce sera la rationalisation elle-même. Lorsqu'elle sera réalisée, on obtiendra enfin la stabilité de l'emploi ; mais pour cela il faut, comme le fait remarquer M. H. Fuss, que débordant le cadre national, elle vise l'organisation positive des échanges internationaux, une répartition internationale des capitaux et de la main-d'œuvre, une répartition plus égale des revenus de la production entre les individus afin d'éviter les crises de surcapitalisation et d'insuffisance simultanées du pouvoir d'achat des consommateurs, le maintien entre les diverses industries des proportions nécessaires pour éviter les surproductions relatives, enfin

le contrôle national et international de la monnaie et du crédit. En un mot, c'est toute l'organisation économique du monde qui doit être rationalisée, et plus on avancera dans cette voie, plus on verra le chômage se réduire.

DEUXIÈME PARTIE

La Rationalisation et les consommateurs

CHAPITRE I. — La Standardisation.

CHAPITRE II. — Le Problème du prix.

CHAPITRE III. — La Protection du Consommateur.

LA STANDARDISATION

QU'EST-CE QUE LA STANDARDISATION OU NORMALISATION ?

— LES DIVERSES ÉTAPES DU MOUVEMENT DE STANDARDISATION. — CONDITIONS QUE DOIVENT REMPLIR DE BONS STANDARDS. — LES OBSTACLES A LA STANDARDISATION. — LES RÉALISATIONS PRATIQUES.

Dans les pays de vieille civilisation, où les populations font preuve de goûts très divers et d'aptitudes nettement caractérisées, l'industrie est obligée de fournir des types très variés. Il se trouve exister une certaine opposition entre la tendance actuelle du progrès vers la production en série et les désirs de la clientèle. La production en série n'est pleinement réalisable qu'à la condition de réduire le nombre des types fabriqués. Il faut donc absolument, si l'on veut parvenir à un accroissement de la production, que le public accepte cette réduction. La variété dans les produits offerts au public est une source de frais qui vient augmenter le prix de revient. Or, cette exigence n'est nullement justifiée. Le consommateur peut donc, par lui-même, participer à la politique de bas prix que veulent inaugurer les rationalisateurs. Il lui suffit d'accepter une certaine discipline dans ses achats.

Ce mouvement tendant à la réduction des types a reçu en Amérique le nom de standardisation, et en Europe celui de normalisation, bien que beaucoup emploient également

l'expression américaine. Les deux termes sont synonymes. D'une façon générale, on peut dire que c'est une tendance à l'unification et à la simplification. Parmi un certain nombre de chiffres, de formules, de modèles, de méthodes ou de caractéristiques, on en choisit plusieurs présentant un maximum de qualités et de commodités, et l'on s'efforce de faire accepter les types ou standards fixés, par la production c'est-à-dire par ceux qui les appliqueront, d'une part, et par le public, c'est-à-dire les consommateurs, de l'autre.

On voit immédiatement que le mouvement de normalisation peut se heurter à une double opposition : celle de la clientèle qui a une tendance naturelle à repousser cette unification et celle du producteur qui estimera souvent qu'il y va de la prospérité de son entreprise de présenter à ses clients une variété de types qui donne satisfaction à tous leurs désirs ; et cela, malgré l'augmentation de frais qui en résulte, car, c'est là un point incontestable, la réduction des types entraîne des économies inestimables. C'est le meilleur remède contre le gaspillage et les Américains nous ont montré les gains appréciables qui résultent de l'élimination de ce gaspillage. La standardisation est donc une nécessité, elle est le complément indispensable d'une politique de rationalisation. Elle peut d'ailleurs se réaliser, soit dans l'usine, soit dans une branche d'industrie, soit même dans le domaine international.

Le producteur isolé, le propriétaire d'une usine peut faire de la standardisation. Il étudie l'accueil fait par le public aux différents produits de sa fabrication. Parmi ceux-ci, il note ceux qui se vendent le mieux, qui connaissent le plus grand débit. Il va alors se spécialiser dans la production de ces derniers, en abandonnant la fabrication des autres. Ceci va entraîner pour lui des conséquences importantes. Tout d'abord, il va spécialiser dans la même mesure son outillage et opérer des remaniements dans la main-d'œuvre qu'il emploie. Il va se préoccuper de rechercher les meilleures conditions d'achat des matières premières et par ailleurs, une publicité bien conduite va lui permettre de faire connaître ses produits. Une meilleure organisation,

une production en série vont lui permettre de réduire le coût de revient unitaire, de baisser ses prix de vente, et ainsi il verra s'accroître les besoins de sa clientèle. L'opération peut présenter un gros intérêt pour lui ; il est très probable qu'il en retirera de nouveaux bénéfices.

De leur côté, les consommateurs n'y perdent pas. Le fait que cet industriel abandonne la production de certains articles, n'implique pas la disparition de ces articles du marché. Il est fort possible que ces objets puissent être fabriqués avantageusement par une autre entreprise placée dans des conditions favorables. Celle-ci se spécialisera également. En somme, il y aura une sorte de division du travail entre les entreprises, dans le but de satisfaire un ensemble de besoins. Mais on conçoit que ces mesures seront grandement facilitées si à la place de ces petits producteurs indépendants, existe un trust contrôlant la majorité des usines. Tout en continuant à satisfaire la totalité des besoins de sa clientèle, le trust pourra spécialiser ses usines en tenant compte des conditions dans lesquelles elles se trouvent placées. La standardisation se borne dans ce cas à une meilleure organisation intérieure. Elle n'existe que chez le producteur et ne produit aucun effet direct sur le consommateur, mais celui-ci recueille cependant une part des avantages qui en résultent, principalement sous forme de réductions de prix.

Mais on peut concevoir une action plus large. Prenons un produit quelconque, d'usage courant. Pourquoi existe-t-il une multitude de types différents du même objet ? On ne peut pas dire que ce soit pour répondre à un désir du consommateur, à un besoin d'individualisme. Peu importe à un ouvrier de coucher dans un lit qui n'ait pas les mêmes dimensions que celui de son voisin ! Quel intérêt y a-t-il pour un industriel, à posséder une machine différente de celle de son concurrent, alors qu'au point de vue du travail, elle présente exactement les mêmes qualités ? Il semble que cette variété dans les types était plutôt le fait des producteurs, qui individualisaient leur fabrication, en introduisant dans les objets par eux usinés quelques petites modifications de détail qui suffisaient à les distinguer d'une pro-

duction concurrente. Cet état d'esprit a existé, et il se maintient. Il a même été parfois poussé à l'excès, tel par exemple cet industriel anglais qui tirait gloire que toutes les machines produites dans ses usines se différenciaient entre elles par un détail de fabrication.

Actuellement, il ne peut plus en être ainsi, et ce, pour deux raisons : D'une part, ceux qui emploient des machines, ou plus généralement tous ceux qui dirigent un processus de fabrication veulent, à tout prix, obtenir la continuité dans le travail. Pour cela il faut que les avaries, les petits accidents de matériel puissent être immédiatement réparés. Comment réaliser cette rapidité dans la réparation ou le remplacement, si chaque machine présente un type particulier ; une usine ne peut s'astreindre à posséder les pièces de rechange nécessaires à chaque outil qu'elle emploie ; il faut absolument posséder des pièces interchangeables ; et d'autre part, si l'on suppose une production concentrée, il n'est pas de l'intérêt des producteurs de présenter des types variés à l'infini. La production en série, si on la veut productive, exige la reproduction continuelle d'un même modèle. La simplicité s'impose. On conçoit donc qu'il y ait une forme de standardisation des plus intéressantes, celle qui se fera dans une branche d'industrie, une normalisation nationale. On a déjà beaucoup fait dans cette voie, les avantages sont si évidents que nul ne peut s'opposer à cette tendance ; et puisque nous vivons encore sous un régime où la production est assez disséminée, la direction de ce mouvement peut venir, soit des associations de producteurs, soit même d'un office central créé par les pouvoirs publics. L'importance de la question, les grandes économies qui peuvent être ainsi réalisées exigent en effet que les gouvernements prennent l'initiative de telles réformes et suppléent à l'inertie ou à l'inorganisation des producteurs.

Et, débordant le cadre national, on a cherché à réaliser une standardisation internationale. On a remarqué en effet que souvent les standards nationaux ne différaient entre eux que par quelques petits détails. Il était naturel qu'on en vint à chercher à les unifier. Il faut remarquer que le nombre des produits susceptibles d'une standardisation interna-

tionale va être bien plus réduit que celui des objets pouvant supporter une normalisation nationale ; il faut bien admettre également que l'adoption de certains standards par préférence à d'autres, dans le champ international, implique parfois de la part de certains pays intéressés de réels sacrifices, et en tous cas une volonté de conciliation et un esprit d'entente que l'on ne rencontre pas toujours. Le plus souvent on aboutit à des compromis. Le progrès d'une standardisation internationale est d'ailleurs étroitement lié à celui des relations économiques elles-mêmes et à la possibilité de remplacer l'état de concurrence actuel entre les différents pays par un système d'ententes, comportant plus ou moins la spécialisation industrielle des participants.

Le vrai principe de la production en série, c'est de choisir un article conforme au désir du plus grand nombre de clients, un article qui leur plaira par son modèle, ses qualités, sa solidité et qui correspondra vraiment à leurs besoins. Les désirs et les goûts du public exerceront toujours un véritable référendum sur les produits qui sont fabriqués en série. Dans son sens véritable, la standardisation est l'union des meilleurs avantages présentés par les produits et des meilleurs avantages de la production, afin que le meilleur produit puisse être offert en quantité suffisante et le meilleur marché possible au consommateur. La recherche d'un standard ne consiste pas uniquement à faire choix de l'article qui donne le plus gros bénéfice et à se consacrer à sa production. Elle consiste premièrement à chercher l'article qui fera le mieux l'affaire du public et secondement la meilleure façon de le réaliser. La standardisation vraiment rémunératrice est celle qui essaie avant tout de réduire le coût de production. Elle peut avoir l'air d'une mauvaise affaire si elle n'est pas liée à une constante et systématique réduction du prix de vente. Et cette réduction doit suivre les économies de fabrication réalisées et non pas être décidée en conséquence de l'abstention du public qui, par mécontentement du prix, n'achète plus.

Il ne faut pas concevoir les standards comme un emprisonnement, car tout progrès s'en trouverait arrêté. Lors-

qu'on fixe des standards, il vaut mieux ne pas se presser. Les standards doivent se modifier avec le progrès. Tout standard qui est trop rigide et résiste à une revision et à un perfectionnement n'est pas bon, au point de vue économique. Il doit représenter ce que l'industrie peut offrir de mieux au moment où il est choisi, et il ne doit rester standard que tant que l'on n'a pas réussi à produire quelque chose de mieux. Ceux qui sont étrangers aux problèmes industriels sont enclins à se représenter l'univers standardisé comme un monde où nous habiterions tous les mêmes maisons, porterions la même sorte de vêtement, mangerions la même nourriture. C'est une erreur. Standardiser ne veut pas dire réduire à l'unité.

Il ne faut pas comme on le fait trop souvent, exagérer la portée de la normalisation. Si pour certains produits elle est facilement concevable et même souhaitable, pour d'autres, au contraire, elle semble difficilement réalisable. Tout ce qui est machinisme, et j'entends par là tous les instruments de travail, peut supporter la normalisation ; les produits dont la consommation entraîne la destruction totale immédiate peuvent être standardisés ; mais certains objets, ceux, par exemple, qui composent l'intérieur familial, qui font partie de la vie même des individus, pour ceux là au contraire, il est difficile de parler de standardisation. Chacun cherche à aménager son intérieur en y apportant une note personnelle ; la multiplicité des types s'impose ; quant à tout ce qui touche à la mode, nous pouvons résolument écarter toute idée de normalisation ; ce serait tuer les industries qui s'y consacrent. La standardisation qui peut faire réaliser de grandes économies à l'industrie métallurgique par exemple, serait au contraire une cause de pertes pour l'industrie de luxe. Et la même remarque est valable pour l'agriculture où l'on ne conçoit guère qu'une normalisation portant sur le machinisme agricole.

La standardisation doit donc conserver une certaine variété de types, et à ceux qui objectent que ceci est incompatible avec la production en série, nous répondrons, comme nous l'avons déjà fait remarquer, qu'il suffit de spécialiser certaines entreprises dans la production de tel type,

et d'autres dans la fabrication de tel autre type. Ainsi l'économie dans la production et la variété des objets présentés pourront être réalisées. C'est affaire d'organisation. Tout ce que l'on peut dire c'est que la standardisation implique la simplicité dans la fabrication, mais n'allez pas en conclure que l'on supprime ainsi tout caractère esthétique. Aujourd'hui, la grande majorité des produits sont chers parce que la fabrication et le modèle sont compliqués, et le plus généralement cela n'ajoute rien à la beauté de l'objet. Il est possible d'augmenter l'agrément du monde extérieur en simplifiant les objets que nous utilisons. Il faut prendre les produits qui sont de l'usage le plus courant et éliminer tout ce qui n'ajoute rien à leur beauté, à leur qualité, à leur utilité. Si l'on simplifie un article pour le rendre désirable, on abaisse son prix de revient. Mais la simplicité n'engendre pas, comme on veut le croire, l'uniformité. Il ne faut pas espérer que le public se laisserait ainsi imposer un type uniforme. Son goût naturel pour la diversité nécessitera toujours de la part du producteur la recherche d'un modèle nouveau, mais qui n'en reste pas moins simple. Telle sera la nouvelle forme de la concurrence.

La standardisation repose donc en partie sur le consommateur, de telle sorte que le gros obstacle qu'elle rencontre est d'ordre psychologique. L'état d'esprit de la clientèle influe essentiellement sur la réussite du mouvement. C'est ce qui explique que la standardisation ait bien réussi en Amérique, et qu'au contraire, elle soit plus difficile à établir en Europe. M. Siegfried a très bien caractérisé cet état d'esprit américain. « Les cent millions d'américains, en dépit de différences qui s'abaissent à n'être que des nuances, sont étonnamment semblables les uns aux autres... Si les immigrants conservent d'abord quelque originalité de mœurs, la rupture brusque de tradition qu'ils ont subie facilite l'adaptation de leurs fils, qui se mettent sans résistance à l'alignement. Il n'est donc pas nécessaire pour donner satisfaction à une clientèle si bien laminée, d'avoir recours à des créations infiniment compliquées : un petit nombre de modèles partout semblables, variant seulement avec une mode elle-même réglementée, suffisent. »

Cette même uniformité nous l'ignorons en Europe ; non seulement entre individus de nationalité différente mais même entre nationaux d'un même pays. L'eupéen, et surtout le latin, est essentiellement individualiste. Acceptera-t-il cette standardisation ? Se laissera-t-il facilement éduquer ? Là aussi, il faut se garder d'exagérer. Le français, par exemple, est très individualiste, mais il ne faut pas croire pour cela qu'il s'opposerait à toute normalisation. Tout d'abord, pour nombre de produits, la standardisation passe inaperçue auprès de la masse des consommateurs, elle n'est remarquée que par les producteurs qui l'appliquent. D'autre part, l'individualisme n'exclut pas le bon sens, et dans de nombreux cas, la normalisation, c'est uniquement une question de bon sens. Tout ce que l'on peut dire, c'est que le caractère français ne permet pas une normalisation aussi poussée que celle qui est compatible avec le tempérament américain, et il faut bien noter qu'une certaine éducation peut en grande partie faire disparaître cette prétendue infériorité. C'est ainsi que M. Siegfried fait remarquer que la grande industrie a accentué cette similitude naturelle des américains par l'emploi rationnel de la publicité. « Entre les mains d'hommes remarquablement intelligents, la publicité est devenue aux Etats-Unis un facteur important et peut-être essentiel de la vie économique. Grâce au concours technique de savants, d'économistes, de psychologues, elle comporte désormais toute une philosophie. Il ne lui suffit pas d'attirer la clientèle vers des modèles existants, elle vise — et c'est là l'originalité véritable de sa politique — à éduquer le public, c'est-à-dire à canaliser ses goûts dans un nombre limité de larges avenues, en l'accoutumant à un petit nombre de marques réputées, elle facilite la fabrication de l'article en masse, à moindre prix. » Et M. Siegfried ajoute que l'américain qui se croit volontiers indomptable comme un cheval de prairie, mais qui est en fait l'homme le plus docile du monde, constitue pour l'action de la publicité une pâte merveilleusement plastique. La publicité est certainement appelée à jouer un grand rôle dans l'éducation du public ; sous l'influence américaine elle se développe de plus en plus en Europe, mais on ne peut

vraiment pas dire qu'actuellement elle serve au mouvement de standardisation. Tant qu'il n'y aura pas eu une concentration marquée du côté des producteurs, on ne peut espérer un rôle efficace de la publicité. Toute entreprise, si petite soit-elle, fait de la publicité ; le consommateur est submergé par cette masse d'offres de produits divers ; le plus souvent, il s'en désintéresse et s'en remet aux bons soins de son fournisseur.

La standardisation pose d'autre part un problème assez délicat qui concerne plus spécialement la production, et qui tend à opposer l'ancien et le nouveau monde. L'Amérique avec son machinisme poussé à l'excès en arrive logiquement à se désintéresser de tout ce qui ne peut être produit en série, et de toute production dont la quantité demandée ne paraît pas devoir payer les frais d'installation. Il s'ensuit que toute une partie de la production la plus raffinée, celle qui échappe à l'automatisme de la machine, se prête mal à la normalisation. Or, n'est-ce pas cette fraction de la production qui fait la force économique de l'Europe, et plus particulièrement de notre pays ? C'est encore dans l'étude de M. Siegfried que je vais chercher un appui pour cette affirmation. « Dans nos industries, les plus françaises en effet, c'est la perfection, l'originalité de l'article créé qui constituent l'essentiel de sa valeur, et le meilleur moyen de le mettre à l'abri des concurrences éventuelles ce n'est pas de le standardiser mais de le spécialiser dans les qualités supérieures, en accroissant le nombre de types au lieu de le réduire... Ici la série tend à détruire la valeur individuelle du produit. Comme illustration de ce contraste, voici, par exemple, une usine lyonnaise de soie qui fabrique 81 articles avec 200 métiers ; l'usine américaine correspondante avec 800 métiers, se limite à 14 articles... Une tendance analogue se manifeste dans le domaine de notre production alimentaire. Ce que la France vend surtout à sa clientèle étrangère, ce n'est pas la denrée agricole courante, mais un produit raffiné, travaillé avec goût, avec art, parfois même avec amour. »

L'Europe doit-elle standardiser sa production, ou au contraire se spécialiser de plus en plus ? Une réponse absolue,

catégorique est impossible. J'estime la standardisation difficile dans les produits de luxe, mais il ne faut pas perdre de vue que ces produits, malgré leur grande valeur, n'ont somme toute qu'un marché assez restreint. Ce qu'il faut considérer, c'est le marché dans son ensemble. Or, l'Europe a certainement intérêt à rationaliser son industrie et à standardiser tous les produits de consommation courante, ou qui du moins possèdent un marché assez étendu ; sinon elle tombe aux mains de la production américaine qui, par sa production en série, malgré de hauts salaires, réalise un prix de revient assez bas pour lutter aisément contre quiconque, tant sur son propre marché que sur le marché mondial. Mais, si l'Europe ne peut lutter avec ses produits standardisés sur le marché américain, rien ne s'oppose à ce qu'elle y pénètre par ses produits spécialisés, par ceux qui nécessitent la main de l'homme, l'ouvrier hautement qualifié, presque l'artiste. Ce ne peut être qu'un complément des plus intéressants pour l'industrie nationale.

Je voudrais terminer cet exposé en donnant un aperçu des réalisations pratiques. Là encore on peut dire que c'est aux Etats-Unis que la normalisation a donné ses meilleurs résultats. A la campagne de standardisation est attaché le nom de M. Hoover qui, alors qu'il était ministre du Commerce, avec le concours de la Chambre de Commerce des Etats-Unis et des associations d'ingénieurs, lutta pour amener la réduction du nombre des types et des modèles existants et pour faire connaître aux consommateurs les types les meilleurs pour leur usage. Les résultats obtenus ont été importants. Le nombre des types des plaques d'acier, par exemple, a été réduit de 1869 à 263, celui des outils en fer forgé a été diminué de 46 % ; le nombre des limes et râpes a été réduit de 1351 à 496 ; il y avait 522 variétés de fil de fer de clôture tressé, il n'y en a plus que 69. Dans l'industrie textile, à la suite de la décision prise par les fabricants de lits métalliques de réduire la variété des dimensions usuelles, les types de couvertures de lits, suivant la grandeur, ont été limités à 12 au lieu de 78 ; les variétés de cotonnades, suivant la largeur et le poids, ne sont plus qu'au nombre de 94 alors qu'il y en avait 460. On a aussi réalisé

dans ces industries une économie importante, non seulement dans la fabrication mais aussi dans la constitution des stocks, pour lesquels on a besoin de quantités bien moindres qu'autrefois.

En Allemagne, un organisme spécial la « Deutscher Normen Ausschuss » est chargé d'établir les « normen » ou standards et d'en faire comprendre les avantages au grand public. Complètement autonome, cet organisme se compose uniquement de techniciens spécialisés appartenant à presque toutes les branches de la production allemande. On y étudie tant les standards généraux pouvant s'appliquer à tout le pays que ceux plus spéciaux qui se rapportent à une industrie déterminée. Une large publicité est donnée aux « normen » ainsi déterminés. Plus de 1000 standards avaient été ainsi adoptés et répandus fin mars 1927.

En France, des études avaient déjà été entreprises avant la guerre, en vue d'obtenir la standardisation des filetages de vis. La société d'encouragement pour l'industrie nationale en avait pris l'initiative. La commission permanente de standardisation, l'organisme central français, a été créée par décret présidentiel du 10 juin 1918 et se trouve rattachée au ministère du commerce. Elle compte parmi ses membres des délégués des ministères les plus intéressés à l'industrie et des délégués d'associations techniques ou de savants. Les décisions de cette commission sont publiées dans le *Journal Officiel*. Les grandes administrations, tous les services publics, toutes les affaires industrielles ayant un monopole ou une garantie d'intérêts doivent strictement observer les décisions de la Commission, sauf certaines dérogations admises. D'autre part, le fait que les sous-commissions comptent parmi leurs membres des représentants des fédérations industrielles facilite l'introduction des standards ou des méthodes recommandées dans l'industrie privée.

Plusieurs essais de standardisation ont été faits depuis assez longtemps dans le champ international. L'établissement de commissions nationales de normalisation a fait rechercher l'institution entre elles de contacts permanents et a provoqué la réunion de conférences à Baden en 1921 et

1923, puis à Zurich en 1925. Les résultats ne sont pas encore très importants. Nous avons déjà signalé les difficultés d'une telle standardisation. L'interdépendance économique qui s'accroît de jour en jour entre les divers pays sera certainement la cause de progrès assez rapides en la matière.

LE PROBLÈME DES PRIX

EFFETS GÉNÉRAUX SUR LES PRIX DES ENTENTES ENTRE PRODUCTEURS. — DISTINCTION ENTRE LES TRUSTS ET LES CARTELS. — ETUDE DES FAITS, AUX ÉTATS-UNIS ET EN ALLEMAGNE. — LE PROBLÈME DE LA DISTRIBUTION — ÉVOLUTION DANS L'ORGANISATION DU COMMERCE.

La rationalisation a pour conséquence, nous l'avons vu, une diminution du prix de revient. Pour juger si le meilleur marché de la production a une répercussion dans l'économie publique, ou plutôt dans l'économie privée, il faut savoir à qui elle profite. Si la conséquence en est l'abaissement du prix de vente, c'est la consommation intérieure qui en bénéficie. Si au contraire, en raison de la protection douanière, ou parce qu'elle monopolise la vente, l'industrie cartellisée fait servir la diminution des prix de revient, non à une réduction des prix, mais à l'accroissement de ses propres bénéfices, le profit reste bien dans l'économie publique, mais au lieu du consommateur ce sont les actionnaires qui en jouissent. Dans le cas où une grande partie des gains de l'industrie cartellisée passe à l'étranger, soit sous la forme de dividendes, soit sous celle de crédit, l'économie publique ne retire plus qu'un maigre profit de la rationalisation. La première solution est certainement la plus avantageuse pour l'économie nationale.

Je veux étudier dans ce chapitre la politique de prix

suivie par les trusts et les cartels, je veux montrer que leur intérêt est dans une réduction du prix de vente et je recherche quelle est la forme de concentration qui permet de pousser au maximum cette réduction. Dans la même étude j'examine le problème de la distribution, car il faut bien qu'à une réduction du prix de vente consentie par le producteur, corresponde une même réduction faite par le détaillant. La rationalisation ne doit pas permettre à l'intermédiaire d'augmenter la marge de ses bénéfices en achetant moins cher à l'usine et en maintenant les prix de vente antérieurs. Enfin, dernière hypothèse à envisager : la rationalisation ne fait que permettre aux producteurs de réduire leur coût de production tout en accroissant leur puissance économique, ils en profitent pour exploiter le consommateur, ils maintiennent des prix de vente élevés ; alors la rationalisation manque son but, c'est aux pouvoirs publics qu'il appartient d'intervenir pour remettre les choses au point. Cette intervention je me propose de l'étudier dans un prochain chapitre.

Sans être tyranniques, sans créer des monopoles de fait, les ententes exercent une influence sur le marché des industries auxquelles elles se réfèrent. Dans quel sens cette influence agit-elle en général ? L'accusation la plus fréquente que l'on relève contre elles, est celle de faire hausser les prix de vente. Elle se rapporte principalement à la période de début des cartels ; elle s'appuie sur le fait que dans les périodes de crises, lorsque les prix s'avalissent, l'action des ententes a pour effet de les maintenir au-dessus du niveau où ils tomberaient. Mais toutes les enquêtes menées dans divers pays témoignent également que dans les périodes de hausse, l'action des cartels s'exerce en sens contraire et maintient les prix au-dessous du niveau qu'ils atteindraient sans cela. En d'autres termes, ils stabilisent et régularisent. Grâce à eux les courbes de prix connaissent moins fréquemment ces pointes allongées qui déconcertent toutes les prévisions, découragent les initiatives et donnent à l'industrie une allure de jeu des plus funestes. Par là, ils ne rendent pas service seulement aux producteurs qu'ils groupent, mais aussi à leur clientèle. La clientèle trouve

dans les ententes un autre avantage extrêmement important, celui de payer des prix, non seulement moins variables dans le temps, mais toujours uniformes pour tous à un moment donné.

Il nous faut pénétrer plus avant dans cette question de la formation des prix. Il s'agit avant tout de rechercher si le mouvement de concentration a une tendance générale à la cherté et à la poursuite d'une politique de prix qui tienne compte uniquement des intérêts des producteurs. Une distinction s'impose entre les trusts et les cartels.

Le trust, pour réaliser le maximum de bénéfices, a intérêt à réduire autant que possible le coût de production. Au point de vue du développement des débouchés, et par conséquent de l'importance de la production (qui permet précisément de diminuer le coût unitaire) il est d'autant plus essentiel de maintenir les prix à un niveau réduit, que tout trouble dans les ventes, provoqué par exemple par des prix trop élevés, exerce une répercussion directe sur l'entreprise tout entière sous forme de relèvement du prix de revient. Il manque ici les tampons qui résultent sous un régime différent, du fait que la matière première, au cours de sa transformation en produits finis, passe par toute une série d'entreprises indépendantes. Le trust rigoureux doit employer constamment sa technique et son organisation perfectionnées à poursuivre une politique très prudente en matière de prix.

Il semble bien que ceci ait été compris par les trusts actuels. Ils ne poursuivent plus un but de domination, ils s'efforcent de fonder leur succès sur les méthodes de production reconnues les plus fécondes. Examinons par exemple le trust de l'acier aux Etats-Unis. Il est bien certain tout d'abord qu'il ne peut avoir une action déterminante sur le quantum de la production, ni sur le taux des prix de vente. En effet, l'expérience des cartels allemands montre que pour avoir vraiment la maîtrise du marché, il faut grouper au moins 90 % de la capacité totale des usines d'une industrie. Or le trust de l'acier n'a jamais atteint, ni cherché à atteindre cette production. Au moment de sa création, les estimations les plus élevées lui attribuaient 73 % de

la métallurgie américaine. Au fur et à mesure que sa situation s'affermir ces chiffres diminuent fortement. Voici d'ailleurs un tableau de l'évolution de sa production.

	Minerais	Fonte	Acier	en % de la production américaine
1908..	46,3	43	57	»
1916..	41	44,6	50	»
1919..	42,1	44	50,3	»
1925..	44,9	39,9	42,8	»

Ce n'est donc pas dans la domination du marché qu'il trouve sa force, mais bien dans son organisation même, et dans l'abaissement du prix de revient qui en résulte. Ce n'est pas en vendant plus cher, mais en produisant à meilleur marché que le trust assure son triomphe.

Les cartels, par contre, que les liens entre leurs membres soient lâches ou serrés, n'ont pas à compter avec une base uniforme de coût de production. Ils sont généralement formés d'entreprises dont les conditions de travail diffèrent sensiblement, et ils doivent donner satisfaction à chacune d'entre elles. Ce but ne semble pouvoir être atteint que par l'une des deux méthodes suivantes : il faut, ou bien que les prix soient fixés d'après le prix de revient de l'entreprise dont le coût de production est le plus élevé, ou que l'on institue une caisse de compensation dans laquelle les membres les plus favorisés versent une partie de leur excédent particulier aux membres qui ont le coût de revient maximum. Si le cartel veut maintenir les prix au-dessous du coût de production le plus élevé sans recourir à une caisse de compensation, les membres désavantagés sont finalement acculés à la faillite. Il est donc bien plus difficile d'obtenir une réduction des prix dans un cartel que dans un trust. L'avantage du mouvement de rationalisation est que précisément il prend la forme du trust, il tend à la fusion des entreprises, c'est le moyen le plus efficace pour poursuivre une politique de bas prix. Les cartels ont cependant une autre alternative, elle consiste à faire racheter les établissements dont le coût de production est excessif par les membres du cartel qui

ont le rendement maximum ; les entreprises rachetées sont fermées et leur part est répartie entre les entreprises plus favorisées en vue d'augmenter le rendement de ces dernières. Mais cette augmentation du rendement ne permet pas généralement de compenser la charge résultant du rachat. On pourra difficilement diminuer le prix de vente et d'autre part, pour que cette opération de rachat soit possible, il faut supposer un cartel très rigoureux, qui n'est généralement qu'une étape vers la fusion.

On objecte de même aux cartels internationaux qu'ils vont aboutir à un renchérissement du marché mondial. En effet, l'essence même de toute convention de ce genre est de rendre possibles des prix assurant un bénéfice aux industries intéressées. Certes, avec une réglementation internationale, on verra bien cesser les inconvénients résultant du dumping, mais on court le danger de voir les hauts prix intérieurs devenir les prix normaux et ce mode d'organisation provoquer sur le marché mondial un enchérissement général. La lutte acharnée entre producteurs pour la conquête des marchés ferait ainsi place à l'exploitation du consommateur. Il n'est pas impossible que telle ou telle entente de ce genre se traduise en matière de prix par une politique dictatoriale contre laquelle il conviendrait de se défendre énergiquement ; mais ce n'est pas là l'intérêt bien compris de ces cartels. Le cartel international ne doit plus envisager le marché de tel ou tel pays, il doit se préoccuper de la consommation générale. Cette consommation, il est de son intérêt de l'accroître le plus possible, or, il n'y réussira que par une politique de réduction des prix, en accordant ainsi au consommateur une part du profit résultant de l'amélioration de l'outillage technique et commercial.

Le problème des prix est beaucoup plus intéressant à étudier en Allemagne qu'aux Etats-Unis, car, dans ce dernier pays, on se trouve en présence de la politique très ferme des Federal Reserve Banks qui agissent dans toute la mesure de leur pouvoir en vue d'assurer la stabilité. Cette action très efficace des Federal Reserve banks a donné naissance à ce que l'on a appelé la théorie de la monnaie dirigée. La

pratique de la monnaie dirigée n'est autre chose que le règlement du volume des crédits en fonction de ce que l'on regarde comme étant le maximum des résultats favorables pour l'économie d'un pays. Ici, nous touchons au côté financier de la rationalisation.

Chez nous, en France, chaque usine possède son banquier, mais les relations entre le banquier et le producteur ne sont pas très étroites. Je veux dire par là, qu'en cas de crise par exemple, l'industriel n'est pas assuré d'avoir toujours derrière lui, pour le soutenir, la banque à laquelle il a généralement recours. Le système des banques allemandes, qui consiste à se spécialiser par branches d'industrie, est déjà bien préférable. Mais on voit immédiatement les facilités que peut apporter au mouvement de rationalisation, une organisation bancaire comme celle qui existe aux Etats-Unis. Le processus de rationalisation va entraîner, pour les entreprises qui se modifient, un recours assez important au crédit. Ce mouvement devant être essentiellement profitable à l'économie générale du pays et amener à la fois la diminution et la stabilité des prix, les Federal Reserve Banks ne peuvent qu'accorder aux entreprises les plus grandes facilités, tout en exerçant un contrôle des plus profitables sur le développement du processus d'organisation. Il faut en effet éviter quelques fautes, nous les signalerons bientôt en étudiant l'Allemagne. Que l'on compare cette situation à celle de nos entreprises françaises, et l'on comprendra qu'il sera difficile à une grosse maison de trouver les capitaux nécessaires à sa transformation. Si l'on veut vraiment rationaliser l'industrie française, il importe de rationaliser également son système bancaire. Il faut également obtenir une concentration dans la banque, de façon à substituer à des actions multiples et parfois contradictoires, l'appui vraiment efficace d'un seul groupement, et il semble qu'en ce qui concerne la direction générale de la politique de crédits, la Banque de France est en mesure de jouer un rôle aussi important que celui tenu par le Federal Reserve Board américain.

En Allemagne, alors qu'on note un accroissement important de la production, il ne semble pas, pour l'instant du

moins, que cette augmentation ait eu une répercussion sensible sur les prix de revient et sur le coût de la vie. Les prix des matières premières fondamentales sont restés élevés. De 124,7 où il était monté en octobre 1925, l'indice des prix du fer n'était redescendu qu'à 124 en octobre 1926, pour remonter à 126,2 et 126,3 en mai et juin 1927, revenir finalement à 125,9 fin août, 124,5 fin décembre. Après une hausse continue depuis 1925, l'index du prix du charbon qui était de 134,6 en octobre 1926, atteint 135,1 en janvier 1927, revient à 132,9 au début d'avril, 129,4 en mai, pour finir à 129,8 en juin, 130,1 fin août et 130,7 fin décembre 1927. Dans son ensemble, l'index des prix de gros, bien que n'indiquant pas de fluctuations considérables est en hausse ; 135,9 en janvier 1927, 136,7 en mai, 139,7 en septembre, 140 en décembre. Ceci nous explique que le coût de la vie ait également haussé dans les mêmes proportions. On pourra s'en rendre compte en consultant le tableau.

Nombres indices du coût de la vie en Allemagne

	1926	1927	1928
Janvier.	140	145	151
Mars.	138	145	151
Mai.	140	147	151
Juillet.	142	150	153
Septembre.	142	147	154
Décembre.	144	151	

La rationalisation n'aurait donc pas donné les résultats qu'on en attendait. Il faut bien remarquer que le mouvement de rationalisation n'a pas été dirigé en Allemagne en vue du marché intérieur ; ce que l'on cherchait avant tout c'était l'exportation ; d'où il s'en suit que les résultats ne doivent pas être cherchés dans la tendance des prix à l'intérieur, mais bien plutôt dans le mouvement des exportations. Or, les résultats du commerce extérieur allemand affirment le but et le succès de la rationalisation, qui sont l'amélioration quantitative et qualitative de la balance du commerce.

D'autre part les effets heureux de la rationalisation se sont trouvés en quelque sorte annulés, dans bien des cas,

par les méthodes financières suivies par les industries. « On est frappé des investissements exagérés faits par l'industrie houillère et celle de la potasse au moyen de crédits relativement chers. Les besoins de capitaux se sont encore accrus du chef de la reprise des quote parts des usines arrêtées ou fermées par les entreprises restant en marche. Il y a là des méthodes de financement dangereuses, car elles consistent à capitaliser la perte des entrepreneurs défavorisés. Les rendements des entreprises rationalisées peuvent facilement induire leurs chefs à une évaluation trop optimiste de l'outillage et leur faire négliger un amortissement suffisant. Il suffirait d'ailleurs d'une nouvelle hausse du taux de l'intérêt pour aggraver ces mécomptes. Aussi longtemps que les charges considérables empêcheront l'industrie de baisser ses prix proportionnellement à l'effort fait, la rationalisation aura manqué son effet ; car, ce n'est qu'en élargissant les marchés que les entreprises allemandes pourront prendre à la longue la place à laquelle elles aspirent. » (H. Lanfenburger, *Revue d'Economie Politique*, juin 1927). Cette tendance des prix à la hausse doit donc s'arrêter ; la rationalisation n'ayant de raison d'être que si elle doit profiter au consommateur et naturellement, en premier lieu, au consommateur national.

La rationalisation doit entraîner une baisse de prix de revient et par suite une baisse du prix de vente du produit au sortir de l'usine. Mais le commerçant n'adoptera pas nécessairement une politique de bas prix par le seul fait que le producteur, talonné par la concurrence, produira en masse et baissera ses prix de vente. La rationalisation abaissant les prix pour l'intermédiaire, pour le détaillant, ne leur donnera-t-elle pas l'occasion de réaliser un bénéfice plus grand ? Le commerçant, faisant de l'abaissement des prix un avantage personnel, ne pourra-t-il pas continuer résolument à vendre au prix fort, annulant ainsi tous les avantages sociaux que l'on pouvait attendre de la production en grand ? Si les commerçants prélèvent des frais de vente excessifs, si leur gaspillage maintient les prix à un niveau que ne justifié plus le coût de production, ils rendront le marché trop étroit pour le débit des usines, alors que précisément

la rationalisation aurait dû l'élargir. Le problème ne se pose pas évidemment pour les industries qui livrent directement à la clientèle le produit fini, mais il nous faut cependant envisager la question, car pour beaucoup d'industries, existe entre le fabricant et le public toute une suite d'intermédiaires. Le mouvement de rationalisation étant envisagé dans son ensemble, il faut étudier le problème général de la distribution qui s'y rattache assez étroitement.

Dans le chemin qu'il parcourt du fabricant au consommateur, chaque fois que le produit passe par un intermédiaire, il voit son prix augmenter dans des proportions souvent étonnantes. Il n'est pas rare de le voir doubler. D'où cette conclusion, qu'il faut chercher à réaliser le plus possible la liaison directe entre l'usine et le public. La vente directe serait certainement le meilleur moyen de faire coïncider l'abaissement du prix de vente final avec l'abaissement du prix de revient. Mais si cette vente directe est possible dans la grosse industrie par exemple, elle devient de plus en plus difficile à réaliser dès qu'on s'occupe de produits d'usage courant ayant un gros débit et qui sont destinés à atteindre le grand public. D'une part, en effet, la vente directe exige pour l'usine qui s'y livre une organisation très complète d'un service de vente assez long à établir, et qui augmente forcément de façon sensible le montant des frais généraux. Et d'autre part, cette vente directe peut présenter pour l'entreprise des difficultés dans la gestion financière. Prenons, par exemple, le cas d'une industrie de transformation quelconque. Elle se trouve en face du problème suivant : des achats de matière première à effectuer en grosses quantités, une somme importante de salaires à payer à dates fixes, et d'autre part, des ventes par petites quantités, des rentrées de capitaux irrégulières. La vente directe nécessite donc pour l'entreprise un fonds de roulement très important et sûrement le recours au crédit. La vente directe ne peut se faire sans le soutien d'une banque. Le public ne peut pas fournir à l'entreprise les masses de capitaux dont elle a besoin. Au contraire, la gestion financière sera grandement facilitée si l'usine se borne à faire des ventes en gros.

La solution pratique doit donc consister à organiser de

façon satisfaisante la liaison entre producteurs et consommateurs. Le problème n'est pas nouveau, mais la rationalisation exige qu'on entre dans une phase active de réalisation. Il faut que la rationalisation de la production et la rationalisation de la distribution soient effectuées parallèlement. A la concentration de la production doit correspondre la concentration de la distribution. L'idéal serait le groupement général de toutes les entreprises s'occupant de répartir au milieu du public les produits de même nature dont il a besoin. Dans l'état actuel du problème, je crois qu'il faut chercher à orienter les organismes de distribution soit vers la forme de grands magasins à succursales multiples, soit vers la forme de coopératives de consommation. Il s'en suivra naturellement des répercussions sensibles, d'une part sur les grossistes qui doivent être amenés à disparaître et d'autre part sur les petits détaillants qui doivent, non pas disparaître, mais subir une évolution, se transformer.

Deux besoins d'apparence contradictoire existent chez le consommateur ; besoin de payer les produits au plus bas prix, besoin de les avoir à sa disposition le plus commodément possible. Le premier besoin exige la concentration de l'organisme distributeur. Seule, en effet, la concentration, par l'ampleur et la régularité des achats, garantit aux producteurs cette stabilité d'écoulement qu'ils recherchent avant tout, et qui leur permet, en leur assurant un travail continu, de consentir des prix avantageux. Le second besoin, par contre, exige la dispersion de l'organe distributeur. Il faut que le plus grand nombre possible de consommateurs aient le magasin de vente dans leur proximité immédiate. Dans la mesure où le commerçant trouvera moyen de satisfaire à la fois l'un et l'autre besoin, dans la même mesure, l'organisation des échanges créée par lui sera rationnelle et scientifique, s'imposera facilement à la production, pour le plus grand profit de la société économique tout entière. On a commencé, pour répondre au besoin de concentration, par la création de grands magasins. Le grand magasin réalise un exemple typique d'intégration en juxtaposant, sous une même direction, tous les commerces pouvant servir à la satisfaction variée des diverses manifesta-

tions d'un même besoin. Il y a là aussi un exemple de spécialisation car dans un grand magasin chaque rayon est confié à la direction d'un technicien servi par des acheteurs spécialisés. La division du travail y est poussée au plus haut degré et en matière d'alimentation, par exemple, ce magasin peut avoir un très grand rayonnement, surtout si la clientèle s'habitue à lui adresser des commandes par lettre ou par téléphone ; mais la grande majorité des consommateurs a conservé l'habitude de venir en personne au magasin d'alimentation, choisir, commander et souvent emporter ce dont elle a besoin.

Ainsi le grand magasin répond bien au premier besoin, celui de concentration, mais il ignore le second. Il est nécessaire de mettre à la portée du consommateur, dans son quartier, le plus près possible de son domicile, les boutiques où il viendra faire ses provisions. C'est ce qu'ont compris les fondateurs de maisons à succursales multiples. Comme le grand magasin, l'entreprise à succursales peut perfectionner son organisation intérieure ; elle concentrera les services d'achat, les services financiers et en général, tout ce qui n'est pas service de vente, puisque ceux-ci elle les disperse systématiquement. Mais elle va se transformer en magasin de gros, et éventuellement en entreprise industrielle. Ses succursales constituent en quelque sorte la clientèle de son siège social. C'est le siège qui les approvisionne et de cette manière bénéficie des achats en gros ; il se passera non seulement du demi-grossiste, mais parfois même, du commissionnaire international. Si la maison à succursales multiples rivalise pour les bonnes conditions de l'achat avec le grand magasin, elle l'emporte nettement sur lui dans tout ce qui touche à la vente. Présentant les mêmes garanties en ce qui concerne la qualité de la marchandise, elle a, comme le détaillant, l'inappréciable avantage de mettre, par la quantité de ses dépôts de vente, l'objet à la portée du consommateur. La dispersion de ses dépôts la protège contre le double inconvénient qui gêne le grand magasin : l'obligation de constituer des stocks importants et le risque de mévente. Le gérant connaît très exactement et suit, dans un contact quotidien, les besoins et les goûts

de sa clientèle. Il règle sur eux ses commandes. Comme il est sûr de voir ces commandes promptement servies, il a tout intérêt à les faire modérées et fréquentes. Son approvisionnement se renouvelle. La régularité de l'écoulement permet d'autre part à l'organisme central d'achat de proportionner l'approvisionnement à la vente. Elle évite donc l'immobilisation des stocks. Ils tournent très rapidement ; c'est là un avantage particulièrement important dans une période d'instabilité des cours.

Ces avantages évidents des magasins à succursales multiples expliquent leur développement rapide, tant en France qu'à l'étranger. Partout le grand commerce de détail se développe sans arrêt, partout nous assistons à la concentration des organismes d'achat, sans qu'en soit, tout au contraire, réduite la diffusion des organismes de vente. Il est surtout intéressant d'étudier les Etats-Unis dont l'évolution devance et annonce celle de l'Europe. Le système des maisons à succursales multiples y a pris un développement vertigineux. En 1914, on comptait 2.000 maisons, avec 25.000 magasins de vente ; en décembre 1915, ces chiffres passent à 2.800 et 30.000 ; en 1920 à 4.000 et 65.000. A cette date on évaluait leur chiffre d'affaires à 1.500 millions de dollars, soit 60 % de toutes les ventes au détail. A Philadelphie, où les maisons à succursales ont leur quartier général, le pourcentage atteint 70 %. Ces magasins à succursales (chain-stores) ont particulièrement prospéré dans le commerce de l'alimentation. Dans les centres où elles travaillent, leur chiffre d'affaires atteint 55 % du chiffre total du commerce de l'alimentation. On s'accorde à reconnaître que grâce à elles, le prix de beaucoup d'articles a baissé, surtout depuis qu'elles ont fait condamner par les tribunaux le système des prix imposés par le producteur au détaillant.

Ces mêmes avantages : concentration de l'achat et dispersion de la vente, on les retrouve dans les coopératives de consommation. L'organisation de ces coopératives est en tous points semblable à celle des magasins à succursales multiples. La seule différence réside dans ce fait qu'il y a ristourne du bénéfice social aux acheteurs, ou bien versement au fonds de réserve de la société. Mais ces coopéra-

tives admettent un nombre illimité de membres ; c'est le principe de la porte ouverte ; d'autre part la vente n'est pas restreinte aux seuls actionnaires. La coopérative moderne effectue auprès du public, donc auprès d'acheteurs avec qui elle n'est pas en relations régulières, le quart, le tiers parfois de ses ventes. Comme tous les grands magasins, elle effectue ses commandes en considération des besoins vraisemblables de sa clientèle, actionnaire ou non.

Cette évolution, nous l'avons annoncé, doit entraîner plusieurs conséquences, et tout d'abord la disparition des grossistes. On peut dire qu'ils sont attaqués de deux côtés à la fois, et par leurs propres fournisseurs et par leurs clients. De nombreux industriels sont en même temps commerçants en gros. Ils ne se contentent pas de produire et de céder toute leur fabrication à un ou deux commissionnaires. Ils ont eux-mêmes des voyageurs et des courtiers, ils font de la publicité et s'ils servent encore des grossistes, leur principale clientèle se compose souvent de détaillants ; dans certains cas même, le producteur se fait directement détaillant par la création de boutiques multiples. Ici il y a intégration. On réunit dans la même entreprise la fonction productive et la fonction distributive. Cette intégration se trouve nettement favorisée si l'entreprise qui la pratique est une entreprise qui concerne de grands capitaux, de grands moyens techniques et qui a plus ou moins complètement absorbé les entreprises concurrentes. Tel est le cas, lorsqu'il y a trust. Ainsi le commerce de gros va tendre de plus en plus à se confiner dans les opérations d'ordre international. Sa disparition du marché national est nécessitée par des causes nombreuses : développement des transports qui permet au détaillant de s'approvisionner aisément chez le producteur, organisation du crédit qui fait que le petit commerçant aura recours aux banques plutôt que de solliciter des avances ou du crédit de son fournisseur vis-à-vis duquel il tient à rester indépendant, enfin et surtout développement et création des magasins à succursales multiples ou des coopératives dont les services d'achat pouvant faire de grosses commandes entrent directement en relations avec les producteurs.

Tout comme le commerce de gros, le petit commerce de détail va se trouver sérieusement atteint. Il n'est pas condamné à la disparition ; cela ne se peut pas, car c'est lui qui donne le plus pleinement satisfaction au besoin de commodité du consommateur, mais il doit subir une transformation. Le commerce de détail se trouve en relations directes avec le public ; c'est d'ailleurs pour lui un privilège dangereux, car on le rend responsable de tout ce qui peut contrarier les intérêts du consommateur. Vu la modicité de ses achats et de son chiffre d'affaires, le petit commerçant est obligé de revendre à très haut prix des produits achetés chers. L'accusation de mercantilisme portée contre lui s'arrête aux seules apparences. Sauf exceptions, c'est moins l'esprit de lucre qui est responsable que l'emploi de mauvaises méthodes commerciales. Mais, s'il n'y a pas lieu à blâme, le fait économique n'en subsiste pas moins avec ses conséquences. Aujourd'hui, le souci du bon marché tend à l'emporter chez nombre de consommateurs sur l'attrait du crédit qui les rattachait aux détaillants. Il s'agit de transformer ce petit commerce. Une bonne organisation distributive doit unir à la puissance du grossiste la souplesse du détaillant. La maison à succursales et la coopérative ont été les premières à concilier ces qualités à première vue contradictoires. Elles ont apporté la formule de l'avenir : unité d'achat, dispersion de vente. Leurs concurrents se transforment à leur image. La période des détaillants isolés est passée ; il leur faut s'incliner devant la loi de l'association. Ils ne pourront subsister que si, par des groupements d'achats en commun, ils acquièrent la puissance qui permet d'éviter l'intermédiaire du grossiste, tout en confinant l'industriel dans son rôle de fabricant. Opérer pour leur propre compte, dans des groupements d'achats en commun, être dépositaires de produits marqués pour le compte de grands magasins, ou encore être gérants indépendants pour le compte de maisons à succursales, voilà la triple voie qui s'ouvre aux petits commerçants. Leur dignité, leurs intérêts matériels n'ont rien à perdre, tout au contraire, dans cette évolution qui apporterait au consommateur des avantages indiscutables.

LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

DANGERS DE LA CONCENTRATION POUR LE CONSOMMATEUR.

— NÉCESSITÉ D'UNE PROTECTION. — CAS OU LE CONSOMMATEUR EST LUI-MÊME UN PRODUCTEUR AU SECOND DEGRÉ. — CAS GÉNÉRAL. — DISTINCTION ENTRE L'ENTENTE LÉGALE ET LA MANŒUVRE D'ACCAPAREMENT. — APERÇU DES LÉGISLATIONS EN VIGUEUR DANS DIVERS PAYS. — RÉFORMES PROPOSÉES.

Le mouvement de rationalisation, par la concentration qu'il entraîne, va, nous l'avons vu, amener une réduction notable de la concurrence entre producteurs. C'est là une modification profonde au régime sous lequel nous vivons depuis des siècles. On était habitué à considérer que ce régime était le plus avantageux pour le consommateur, car la libre concurrence entre producteurs obligeait ceux-ci à fixer leur prix de vente le plus bas possible ; le consommateur était toujours sûr de profiter de tout événement heureux, de tout progrès qui entraînait une diminution du prix de revient ; et, si pendant une certaine période, la demande surpassant l'offre, les prix se maintenaient à un niveau élevé, aussitôt surgissaient de nouvelles entreprises désireuses de profiter de cette situation exceptionnelle ; la demande se trouvait bientôt satisfaite et les prix avaient tendance à la baisse. Toute mesure qui avait pour but de diminuer cette concurrence se heurtait à l'opposition des économistes et du grand public, et c'est ce qui nous ex-

plique l'hostilité très marquée qui régnait avant-guerre à l'égard des cartels et surtout contre les trusts. On craignait le monopole qui, pensait-on, devait obligatoirement entraîner la hausse des prix. On comprend bien dans ces conditions, que le mouvement de concentration, caractéristique de la rationalisation, cause de vives inquiétudes au consommateur. On a beau souligner que l'organisation plus rationnelle de la production abaissera les frais de fabrication, ce qui permettra de réduire le prix de vente, beaucoup de consommateurs n'admettent pas cette logique. Ils restent sceptiques et pensent que toute cette activité organisatrice n'aura qu'un but et qu'une conséquence : garantir la vie même aux entreprises qui n'ont pas de raison d'être, aux entreprises marginales, et maintenir les profits parfois élevés des usines qui se trouvent dans des conditions plus favorables. Pour eux, la rationalisation ne serait qu'un nouveau mode d'exploitation du consommateur, au profit exclusif du producteur.

D'autres expriment la crainte que les cartels internationaux n'atteignent une puissance financière et politique qui dépasse celle des gouvernants. Ces craintes sont en partie justifiées, et l'exemple des Etats-Unis est là pour soutenir cette thèse. Il y a eu en Amérique des abus flagrants commis par les premiers trusts ; tant par la lutte acharnée et souvent déloyale qu'ils ont menée contre leurs concurrents que par leur action sur les prix imposés aux consommateurs. Le trust constitue un péril autrement grave pour le consommateur que le cartel, lequel dépend toujours dans ses actes, de la volonté d'un nombre plus ou moins grand d'industriels, parmi lesquels il se trouvera des hommes qui chercheront leur profit plutôt dans l'extension de la consommation par l'abaissement des prix, que dans le maintien de ceux-ci à un niveau trop élevé.

Et le jour où débordant les frontières nationales, le trust ou le cartel deviendront ententes internationales, le jour où les producteurs étrangers s'interdiront eux-mêmes toute importation sur le terrain réservé à chacun des membres du cartel, on peut se demander comment le consommateur à l'état pur sera protégé. On a beau dire que les salariés

travaillant à la fabrication industrielle ou à la production agricole profitent pour partie, sous forme d'accroissement de salaires, des bénéfices réalisés par les employeurs par suite de leur monopole de fait et qu'ainsi le nombre des consommateurs à l'état pur se trouve considérablement restreint, il est à prévoir que la perte que ces travailleurs subiront, du fait de leur qualité de consommateurs, dépassera leurs gains comme producteurs et les réconciliera, dans une revendication ou un péril commun, avec le consommateur non producteur.

La question qui se pose est donc celle-ci : la rationalisation entraîne avec elle une concentration à caractère national et même international. Cette rationalisation qui doit se faire en faveur du consommateur, ne va-t-elle pas manquer son but par l'accroissement de puissance qu'elle va conférer à la masse des producteurs ? Comment prévenir ce danger ? Quels sont les remèdes proposés ? Telles sont les questions que je veux examiner dans ce chapitre.

Remarquons tout d'abord qu'il est parfaitement vain de vouloir arrêter le mouvement d'organisation de l'industrie contemporaine. Le fait de la concentration existe depuis déjà bien des années, il a été la conséquence du machinisme. La rationalisation n'a fait qu'accélérer le mouvement. La concentration est nécessitée par les conditions techniques actuelles de la production, et il faut remarquer que les monopoles abusifs les plus connus et les plus importants qui aient existé aux Etats-Unis ne résultaient pas précisément des nécessités imposées par les conditions techniques de la production ou de la distribution, mais qu'ils tenaient à la défaillance des pouvoirs publics, soit que ceux-ci aient négligé, par suite d'une erreur, d'exercer un contrôle leur incombant, soit que leurs représentants aient fait usage de leur autorité pour des fins intéressées. Si l'on compare les trusts monopolisateurs du siècle dernier et les grands trusts américains actuellement en activité, on peut se rendre compte que les déviations subies par la concentration ont disparu et qu'un redressement s'est opéré tout naturellement, le jour où les groupements industriels n'ont plus été à même d'utiliser à leur profit personnel certaines défaillances des

pouvoirs publics, le jour où l'intérêt général a été suffisamment défendu contre leur ambition abusive.

Ainsi, nous connaissons le remède : le contrôle de l'activité des producteurs par les pouvoirs publics ; la question subsiste de l'organisation de ce contrôle, de ses modalités d'exercice. Cette intervention de l'Etat dans le domaine de la production n'est pas du goût de tous les économistes. Certains voudraient voir le consommateur se défendre lui-même ; ce n'est qu'au cas d'impuissance de sa part qu'ils admettent l'intervention de l'état.

Cette défense du consommateur par lui-même est-elle possible ? Il faut distinguer. On peut diviser les consommateurs en deux catégories : D'une part, ceux qui effectivement consomment les produits finis, ceux qui sont tout à fait au bout de la chaîne et d'autre part, les consommateurs qui sont des producteurs au deuxième degré, j'entends par là des producteurs qui, pour accomplir leur fabrication doivent consommer, c'est-à-dire employer des produits qui ont déjà fait l'objet d'une production au premier degré. Ce sera par exemple, le producteur d'objets en fonte qui est obligé de se fournir en matière première chez le propriétaire de hauts-fourneaux ; ce sera le boulanger qui doit obtenir la farine qui lui est nécessaire, des mains du minotier. Pour cette deuxième catégorie de consommateurs, je crois qu'il est possible de trouver des moyens de défense qui ne mettent en jeu que les intéressés eux-mêmes, mais pour le consommateur ordinaire, seuls les pouvoirs publics possèdent l'autorité suffisante pour avoir une action effective sur une production bien organisée. Nous allons examiner successivement ces deux cas.

Ce qu'il faut, c'est qu'en face des producteurs coalisés, groupés dans une entente, les consommateurs abandonnent leur individualisme et se groupent également. A la concentration il faut opposer la concentration. Or ces producteurs au deuxième degré ne sont généralement pas isolés, ils possèdent des syndicats. Le meilleur moyen pour eux d'obtenir des bas prix c'est de former des cartels d'achat. Ce procédé avait déjà été employé avant la guerre ; on signalait des cartels d'achat anglais et allemands qui opéraient sur le

marché américain. M. Oualid, dans son rapport sur les ententes industrielles présenté à la C. E. I., nous cite l'exemple suivant, qui s'est produit dans l'industrie du textile. On a assisté à la formation d'une fédération internationale des associations de maîtres filateurs et manufacturiers de coton qui groupait avant guerre la quasi totalité des broches et filatures d'Europe, ligués contre l'omnipotence des producteurs, marchands et commissionnaires américains. Cette fédération se proposait trois buts à atteindre :

1^o Empêcher les fluctuations des cours de coton au-delà de certaines limites déterminées.

2^o Faciliter et augmenter l'ensemencement du coton en garantissant aux planteurs un prix rémunérateur minimum, au moins pour une partie de la récolte.

3^o Faciliter, le cas échéant, la diminution de la consommation par une application du chômage partiel international en indemnisant les établissements qui y seraient soumis, lorsque la mesure aurait été décidée en commun.

La Fédération avait envisagé la constitution d'une réserve comme moyen d'avoir raison des prétentions des producteurs et de l'irrégularité saisonnière des plantations et de la récolte. C'est vers des remèdes mixtes, agissant simultanément sur l'offre et sur la demande qu'ils s'étaient tournés les esprits. Sur l'offre, en la maintenant dans des limites peu variables, en assurant aux producteurs un prix rémunérateur, indépendamment de la quantité produite, et en ne leur donnant pas intérêt à réduire artificiellement la production, afin de parvenir à une hausse des prix. Sur la demande, en limitant les prix dans une certaine mesure ce qui éviterait la constitution de stocks considérables par avance, dans la perspective d'une hausse éventuelle, et en facilitant la pratique du « short tune » dans certaines conditions. Ce vaste programme est resté à l'état de projet, il n'en montre pas moins que sous la pression des faits, il est possible d'obtenir une entente entre consommateurs.

La guerre nous a fourni d'ailleurs un exemple du même genre. Dès 1915, les principaux gouvernements alliés : Angleterre, France, Italie furent obligés d'acheter du blé à l'étranger. Chacun d'eux avait ses agents dans les bourses

de Chicago, Buenos-Ayres, Montevideo... Ils se faisaient concurrence. Les quantités demandées étaient énormes, et les états en guerre dépensaient sans compter. Aussi la hausse des cours, exagérée encore par la spéculation, atteignit-elle des proportions inconnues. On décida de faire tous les achats en commun. On créa à Londres un « Wheat Executive Committee ». Les délégués des gouvernements y vinrent périodiquement apporter la liste de leurs besoins pour les mois suivants ; des agents spéciaux le tenaient au courant de l'état des marchés et des disponibilités probables. On fixait d'un commun accord le montant des commandes. Le Wheat Executive Committee les plaçait ensuite sur les divers marchés, par quantités restreintes et successivement, de façon à éviter les hausses factices et les coups de bourse. Il payait ensuite sur les crédits communs mis à sa disposition et faisait la répartition entre les pays associés. Pour les mêmes raisons et selon les mêmes principes, on créa à Londres des comités interalliés du charbon, du pétrole, des armements. Pour transporter tous ces produits, la plupart des nations alliées n'eurent bientôt plus assez de bateaux ; même en temps de paix elles étaient tributaires de la flotte britannique. Mais bientôt, celle-ci ne suffit plus, alors chacun des alliés voulut acheter ou louer les bateaux suédois, norvégiens, grecs... Il en résulta une hausse formidable des frêts. En outre, certains gouvernements employaient leurs bateaux à des transports sans utilité. Un comité exécutif fut chargé d'administrer toute la flotte de commerce commune, sans tenir compte des pavillons.

Ces quelques exemples nous montrent que l'entente entre consommateurs est possible, mais il ne peut s'agir que de gros consommateurs ; en temps de paix, ce ne peut être que ces producteurs au deuxième degré. Etant assez peu nombreux, il leur est facile de se grouper et cependant la création de tels cartels d'achat est encore chose bien difficile, bien problématique. Certains esprits individualistes préfèrent chercher seuls, les meilleurs prix ; ils espèrent trouver de meilleures conditions que leurs concurrents ; ils ne croient pas à la force et aux avantages d'une action com-

mune. Dès lors si de cette catégorie particulière de producteurs, nous passons au consommateur ordinaire, au grand public, il n'est plus possible de parler d'entente, pas même d'entente nationale. Seuls les pouvoirs publics peuvent veiller à la protection du consommateur. C'est par une législation appropriée qu'il faut combattre les tendances néfastes que peuvent présenter certains trusts ou cartels. Nous allons voir ce qu'on a fait dans ce domaine et ce qui reste à faire.

Il faut poursuivre un double but : conserver les avantages économiques, techniques et mêmes politiques des ententes industrielles, tout en les empêchant de dégénérer en organes oppresseurs des travailleurs et des consommateurs. Une suspicion imméritée porte sur les ententes entre producteurs. Il faut la faire disparaître : 1^o en enlevant à la coalition légitime tout caractère délictueux. 2^o en distinguant clairement les phénomènes de concentration industrielle de ceux de l'accaparement. Ce dernier point est essentiel, c'est le nœud de la question. Il faut parvenir à distinguer la concentration qui a pour but de réaliser une amélioration de la technique et une diminution des prix, de l'entente conclue entre producteurs en vue de réaliser un monopole de fait et de l'exploiter aux conditions les plus rémunératrices. La distinction semble possible.

Les ententes licites se reconnaissent par leur but et leurs résultats. Elles se proposent en premier lieu la stabilité du marché, l'équilibre normal entre la production et la consommation. En second lieu, elles tendent à la régularité du travail parce que ce sont des organismes durables et qui ne peuvent vivre que s'ils rendent service à la fois aux patrons et aux ouvriers. Les ententes licites n'ont jamais un caractère occulte. La plupart du temps, elles existent sous la forme d'une société anonyme par actions, et sont soumises par conséquent aux conditions de publicité que la loi prévoit pour ces sociétés. Elles ont un caractère de durée. L'accaparement se montre sous des traits tout à fait opposés. Les manœuvres d'accaparement ne visent jamais à l'équilibre du marché, au contraire elles en poursuivent volontairement le déséquilibre, et elles en profitent ; elles ne sau-

raient donc viser à la régularité du travail. D'autre part, elles ont toujours un caractère aussi secret que possible. Ces ententes sont d'une durée limitée. Enfin l'accapareur peut être un isolé, il faut donc prévoir le délit d'accaparement indépendamment de la coalition. Pour faire échapper les ententes licites à la suspicion qui pèse sur la coalition, il faut que la loi définisse leurs buts caractéristiques, savoir : la stabilité du marché et la régularité du travail et qu'elle définisse également les traits essentiels : la publicité, la durée et l'indépendance vis-à-vis des pouvoirs publics. Un rapide aperçu des législations étrangères va nous montrer comment le problème a été résolu dans les deux pays où s'est manifesté de la façon la plus intense le mouvement de concentration.

Les Etats-Unis ont cherché à faire la distinction entre les bons et les mauvais trusts. On a d'abord posé le principe que le trust n'est admissible que s'il se fait au grand jour ; aussi le Sherman Act de 1890 interdisait le Voting trust, et plus tard la loi Clayton de 1914 a prohibé le Holding Trust. En conséquence, la seule forme de trust licite est celle qui se réalise sous forme de consolidation, de fusion des entreprises préexistantes. Les pouvoirs publics et les tribunaux ont essayé ensuite, parallèlement à ce premier travail, de trouver la discrimination entre bons et mauvais trusts sur le terrain des résultats économiques et des méthodes employées. Le trust est condamnable quand il entreprend de réaliser dans une branche de la production un monopole, de restreindre ou de supprimer la liberté de la concurrence. Les trusts visant au monopole doivent être dissous, et eux seulement. C'est cette même idée qui explique le refus par les tribunaux, en 1920, de dissoudre la corporation de l'acier, bien que l'enquête ait révélé certaines pratiques que le tribunal déclarait réprouver. Les juges avaient constaté que cette corporation n'englobait guère que 50 % de la production américaine de l'acier, elle ne pouvait donc prétendre à dominer le marché et ne supprimait pas en fait la liberté de la concurrence.

A l'action répressive des tribunaux s'est juxtaposée depuis 1914, l'action préventive d'un organisme judiciaire : la

commission fédérale du commerce. (Federal Trade Commission). Les tribunaux, lorsqu'ils avaient à porter un jugement sur un trust, étaient assez gênés pour le faire ; la question à résoudre étant d'ordre économique plutôt que juridique et supposant des connaissances sur l'état des marchés, les prix, la production que les juges n'avaient pas toujours. On a songé alors, sans supprimer leur droit de regard et de répression à créer un organisme spécial pour surveiller l'activité des trusts. La Federal Trade Commission a été constituée fin 1914. Elle dispose de pouvoirs d'investigation très étendus et est chargée de contrôler les méthodes des trusts. Elle émet des injonctions d'une valeur plus morale que juridique. Les trusts peuvent ne pas s'y soumettre. Mais, s'ils résistent, le mécanisme de la répression est alors déclenché ; les tribunaux, éclairés par les investigations de la Federal Trade Commission ont en dernier ressort à rendre le verdict.

En somme les pouvoirs publics américains se sont rendu compte qu'il n'est pas possible aujourd'hui d'entraver le mouvement d'ententes entre industries ; qu'à certains égards, sous certaines limites et sous certaines formes c'était là un progrès technique et économique des plus appréciables. Mais en même temps, ils ont vu que ces ententes, par la puissance qu'elles réalisent, ne sont pas sans danger, qu'il y a lieu, par des procédés divers, préventifs et répressifs, législatifs, judiciaires et administratifs, d'organiser un contrôle de leur activité.

L'Allemagne n'a jamais songé à interdire ses cartels. Elle les a même favorisés, encouragés par des privilèges ou des avantages officiels. Elle considérait qu'agir autrement eût été priver la société de ce qu'il pouvait y avoir d'avantageux et d'utile dans les ententes entre producteurs. C'est donc dans la voie de la réglementation et du contrôle qu'elle s'est engagée. L'ordonnance du 2 novembre 1923 a organisé un contrôle officiel sur les grandes coalitions capitalistes. Cette ordonnance n'a pas pour but de briser purement et simplement les cartels ; elle en reconnaît et en apprécie les mérites comme facteurs de l'activité économique du pays. Elle vise uniquement à constituer des moyens de

surveiller leurs agissements commerciaux et d'empêcher une extension dommageable de leur puissance. Son titre même « Ordonnance contre les abus de la puissance économique » caractérise son but et ses tendances. Elle a modifié certaines dispositions du Code Civil et créé un tribunal spécial des cartels dont le rôle et la compétence sont tout à fait comparables par leur but disciplinaire à ceux de la Federal Trade Commission. Dans chaque cas d'espèce, on examine si l'on se trouve en présence d'abus de puissance. Ses interventions d'ordre administratif peuvent se produire si dans le cas envisagé l'économie du pays ou l'intérêt du public est en danger. Le ministre de l'Economie du Reich possède, en vertu de l'ordonnance sur les cartels, un droit de contrôle sur ceux-ci. Si un accord ou une décision met en danger l'économie du pays ou l'intérêt public, ce ministre peut ordonner qu'on lui communique un exemplaire de toutes les dispositions prises et de toutes les résolutions adoptées en vue d'exécuter l'accord ou les décisions, et décider que ces mesures ne prendront effet qu'après réception de cet exemplaire.

En France, les seules dispositions qui visent expressément les trusts et les cartels sont les articles 419 et 420 du Code Pénal. Ces textes qui dataient de 1810 ont été modifiés récemment par la loi du 3 décembre 1926 qui les a sensiblement renforcés. Les dispositions en vigueur punissent de peines d'emprisonnement et d'amendes le délit d'altération des prix, délit consistant à opérer la hausse ou la baisse artificielle du prix des denrées, des marchandises et des effets publics ou privés au-dessus ou au-dessous des cours qu'aurait déterminés la loi de la libre concurrence. Ce délit, dont la tentative tombe également sous le coup de la loi pénale, peut être commis aux termes de l'article 419, soit par des voies ou moyens frauduleux quelconques, soit en exerçant individuellement ou par coalition une action sur le marché en vue de réaliser un gain anormal. Les ententes entre commerçants ou industriels ne sont donc pas punies en elles-mêmes. Il appartient aux tribunaux d'apprécier les cas dans lesquels il y a « bénéfice exagéré ». Le pouvoir judiciaire se trouve ainsi chargé d'une mission qui

reste très délicate, même si les tribunaux suivant les intentions formelles du législateur, s'en acquittent avec la plus grande prudence.

Dans l'ensemble, on peut constater que la réglementation, le contrôle remplacent l'ancienne interdiction, qui a été jugée inopérante, cause d'infinies difficultés d'interprétation, d'interminables procès de clandestinité et d'abus. L'entente jugée dangereuse ou menaçante est beaucoup plus déterminée d'après son importance et son activité que d'après ses formes juridiques ou ses buts avoués. Faute d'un critérium susceptible d'être tiré exclusivement du but, de la nature ou de la forme des produits et en raison de la difficulté d'une définition précise des multiples modalités d'entente, la tendance est partout à considérer comme poursuivant un but licite, les ententes soumettant à la publicité leur constitution et leur fonctionnement, notamment sous forme de déclarations ou de rapports périodiques. Cette publicité est absolument nécessaire, et à mon sens doit être encore accentuée. La plupart des ententes aboutissent à des actes authentiques et souvent à la constitution de sociétés par actions. Elles ne sont donc pas occultes; cependant leur publicité n'est pas partout une publicité spéciale et organisée, permettant une surveillance effective de la part de l'autorité judiciaire. Etant donné l'importance qui s'attache à éviter que les ententes ne dégénèrent en monopoles, il serait justifié qu'une déclaration fût imposée aux ententes au moment de leur constitution ou à l'occasion des transformations qu'elles subissent. Cette déclaration devrait être faite à l'autorité judiciaire, car nous sommes ici en matière pénale. A l'exemple du registre des raisons commerciales, il serait tenu des cartels ou trusts un registre public dans lequel seraient consignées également les conventions les plus essentielles. Si une entente se livre à des manœuvres prévues par la loi, le fait qu'elle a une organisation et un but apparent licites, ne doit pas la mettre à l'abri des poursuites. Il importe seulement, pour le respect des garanties légales dues à tout citoyen que ces poursuites soient exercées par les magistrats qui en ont la charge. De cette manière, les ententes licites pourraient accomplir la tâche qui leur est

dévolue, sans être entravées et paralysées par le risque de suspicions injustifiées. Et d'autre part, l'intérêt général se trouverait sauvegardé par l'obligation d'une déclaration permettant une action prompte de la justice quand des abus viendraient à se produire.

Enfin, comme on confie au pouvoir judiciaire l'appréciation de questions économiques, on comprend très bien l'intérêt de la création d'organes techniques comme la Federal Trade Commission ou le Tribunal des Cartels. Ils jouent le rôle de juges d'instruction auprès des tribunaux ; par leur compétence pratique, ils sont à même de donner au tribunal des éclaircissements que celui-ci est incapable en fait de se procurer exactement. Le tribunal statue sur les conclusions de l'enquête qui a été menée par la commission technique ; celle-ci ayant déterminé si vraiment l'ordre public était menacé, si l'intérêt légitime des consommateurs était en danger.

Et si nous envisageons maintenant les ententes internationales, on peut dire que les mêmes principes leur sont applicables. On conçoit très bien la solution consistant à confier le contrôle des cartels à un forum international et impartial au point de vue du consommateur, et qui, sous l'autorité de la Société des Nations, surveillerait ces importants organes de la stabilisation économique mondiale. La création d'un office international de contrôle des ententes doit être précédée de la reconnaissance et de la réglementation des cartels et des trusts, au sein des diverses législations nationales, car si certaines législations rendent difficile l'adhésion aux cartels internationaux, ou donnent à leurs ressortissants la possibilité de se dérober à leurs obligations, le mouvement tout entier est compromis. Cette réglementation doit être de nature à recevoir des applications aussi bien dans les pays producteurs que consommateurs, car le contrôle doit s'exercer à la fois sur les uns et sur les autres pour être pleinement efficace, sans cela, les pays principalement consommateurs seraient à la merci des états producteurs ligüés contre eux. Cette réglementation doit se présenter pour l'instant sous forme d'une convention tendant à obtenir une définition, un contrôle et une répression des ententes

internationales et de leur activité. Cette convention comporterait création des organes internationaux nécessaires, ainsi que l'institution dans les principaux pays d'organismes de contrôle des grandes combinaisons industrielles, ayant pour mission la surveillance du mouvement de concentration.

Ainsi, les intérêts du consommateur dans le processus de rationalisation, se trouveraient protégés contre les abus possibles. Je dis bien possibles, car la rationalisation n'a pas du tout pour but cette exploitation du consommateur. Au contraire, elle est faite en sa faveur. Elle doit apporter la stabilité et la baisse progressive des prix. Les dangers sont à craindre plutôt pendant la durée du mouvement. Il se peut que certains producteurs voient dans la rationalisation un nouveau mode d'augmenter leurs bénéfices, d'exploiter le marché et qu'ils n'hésitent pas à se servir de cette évolution dans un but autre que celui auquel elle était destinée. Ils doivent se heurter à une opposition très ferme de la part des pouvoirs publics qui seuls peuvent défendre efficacement la masse des consommateurs.

CONCLUSION

FAUT-IL AVOIR CONFIANCE EN LA RATIONALISATION. ? — LES
CONDITIONS D'UNE BONNE POLITIQUE DE RATIONALISATION.

La multiplicité des questions soulevées par la rationalisation, nous a donné un aperçu de l'ampleur d'un tel mouvement. La rationalisation bien comprise d'un pays constitue une véritable révolution économique et sociale, dont il est difficile d'assigner la limite et dont il serait vain de sous-estimer l'importance. Et, si l'on envisage l'application possible de cette organisation dans le domaine international, on a peine à concevoir l'énormité des modifications qu'elle entraînerait. Cependant, on est bien obligé de constater que l'interdépendance économique internationale se développe de plus en plus. Les pays ne peuvent plus se passer les uns des autres. Que le contact soit rompu entre eux, comme cela s'est produit pendant la grande guerre, et l'on verra les grands centres industriels d'Europe réduits à la disette et à la famine, pendant que les nations agricoles, par delà les océans, manqueront de vêtements et d'outils, à côté de leurs greniers pleins. Par la force des choses, les peuples finissent par se spécialiser, tout comme les individus, et l'interdépendance est devenue la loi des nations, comme celle des particuliers. La solidarité entre peuples, que la politique ne parvient pas à obtenir, sera réalisée, je crois, sous la pression des événements, par l'interdépendance économique.

Mais le problème de la production mondiale, de l'approvisionnement mondial se posera exactement comme celui de l'aménagement d'une nation entière, d'une industrie, d'une usine. Il faudra bien reconnaître que certaines contrées sont plus aptes que d'autres pour telle production, qu'il est nécessaire qu'elles se consacrent uniquement à cette production et qu'elles poussent leur débit au maximum. Il faudra spécialiser les nations comme on spécialise les usines à l'intérieur d'un trust. Au lieu d'avoir un cartel en un trust national, on aura une entente internationale ; et, poussant plus loin cette organisation, on peut concevoir l'existence, comme organe de liaison entre les ententes existant dans les diverses branches de la production, un véritable Conseil Economique International, qui réaliserait dans le domaine économique ce que la Société des Nations a cherché à réaliser dans le domaine politique ; mais, combien plus forte serait sa solidité, sa force lui viendrait de sa nécessité. C'est ce qui manque à la Société des Nations. Elle apparaît à beaucoup de pays comme une sorte de concession qu'ils font, de leur puissance, de leur souveraineté. Ils ne se sentent pas véritablement engagés par le pacte qu'ils ont signé. Un organisme économique tirerait au contraire sa force du fait que tous les pays seraient obligés d'y participer. On ne concevrait pas une nation se tenant à l'écart des autres, pas plus que dans une industrie concentrée, on ne conçoit l'existence d'une petite entreprise aux côtés de trusts puissants. La chose n'est pas possible.

On reprochera à cette idée d'être purement chimérique. N'est-il pas vain de parler de rationalisation internationale alors qu'on a grand peine à la réaliser dans le cadre national et même dans une industrie donnée ? D'autre part, la rationalisation entraînera-t-elle, à coup sûr, tous les avantages qu'on veut bien lui conférer ? L'exemple de l'Allemagne n'est-il pas probant à cet égard ? Il semble bien qu'aucune amélioration dans la situation du consommateur n'est encore apparue en Allemagne. Cela s'explique. Comme le fait remarquer M. Aftalion dans son livre *Monnaie et Industrie* ; le but poursuivi : la réduction considérable du prix de revient n'a pas encore été atteint en ce pays. Les

aménagements nouveaux, les usines mal outillées qu'il a fallu acheter pour les obliger à l'inactivité, constituent des charges financières fort lourdes qui pèsent sur le prix de revient des entreprises. De plus, pendant un certain temps au moins, les renvois d'ouvriers dans les établissements que l'on fermait et aussi dans ceux que l'on laissait ouverts mais où l'on visait à la plus forte économie de main-d'œuvre, l'aggravation du chômage sont une perte pour l'économie nationale prise d'ensemble, une charge pour le budget qui doit secourir les chômeurs. On s'est demandé si l'on n'avait pas exagéré les bienfaits de la production rationnelle, si l'on n'assistait pas à une faillite au moins partielle de cette rationalisation tant vantée. C'est peut-être juger un peu vite et tenir pour un échec durable ce qui n'est sans doute qu'une crise de croissance.

Beaucoup de gens s'imaginent que le monde va se trouver rationalisé en un tour de main. On attribue à ce mot « rationalisation » une sorte de pouvoir mystérieux, on le croit capable de changer immédiatement l'état de choses existant, pour le transformer en un monde meilleur. On lui fait confiance à son apparition et parce que, au bout d'une année, il n'y a pas de résultats apparents, de suite on crie à la faillite du système, à son inefficacité. Il faut bien comprendre qu'un tel bouleversement dans l'économie actuelle nécessitera un temps assez long ; temps qu'il est impossible d'évaluer, car une foule d'événements peuvent en accélérer le rythme, ou, au contraire, en retarder l'évolution. Il faut du temps pour transformer ne serait-ce qu'une usine, et surtout, il faut de l'argent. Certes, le monde dispose d'une masse énorme de capitaux, mais sur cette masse, combien sont disponibles, combien voudront s'investir dans des opérations de réorganisation, opération nécessairement à long terme et dont les résultats, malgré toute la confiance qu'on puisse avoir dans la rationalisation, n'en sont pas moins aléatoires ? Il serait plus facile de développer la consommation que d'accroître la production. Auparavant, il faut créer des moyens de production puis les adapter aux conditions nouvelles. Dès lors, comment peut-on invoquer l'exemple de l'Allemagne ? Voici quatre ans à peine

qu'elle a entrepris de rationaliser ; et si des résultats positifs n'ont pas été obtenus pour les consommateurs, il faut bien reconnaître qu'on a assisté à une augmentation très marquée de la production.

Qui, actuellement, contesterait la prospérité des Etats-Unis ? Tout le monde est d'accord sur ce point et cependant, au début de la concentration dans ce pays, lors de la création des trusts, de grosses charges financières, « arrosage » du capital, multiplication des actions gratuites, versements généreux aux promoteurs des trusts et aux anciens propriétaires dépossédés venaient alourdir les prix de revient et poussaient les trusts à abuser de leur quasi-monopole, à vendre à des prix trop élevés. Alors, également, certains s'étaient hâtés de proclamer la faillite des trusts, de les dénoncer comme une organisation coûteuse, anti-économique et condamnée à disparaître. Et maintenant, les Etats-Unis constituent le type sur lequel les autres nations cherchent à se modeler ; on s'incline devant la puissance de ces trusts que l'on vouait à la disparition ; on envie l'aisance du personnel qu'ils emploient.

Je me rallie entièrement à l'opinion de M. Aftalion lorsqu'il dit qu'il est probable qu'en Allemagne, comme aux Etats-Unis, les inconvénients provenant des difficultés ou des maladresses du début iront en s'atténuant. Les charges financières léguées par la phase de création du nouvel état de choses seront peu à peu amorties. Il restera alors en Allemagne ce qui est resté aux Etats-Unis : une organisation supérieure, une productivité accrue, un prix de revient économique véritablement amoindri. Cette réduction du prix de revient, tant en Allemagne qu'aux Etats-Unis que dans d'autres endroits encore, où l'exemple de ces deux pays fera école, finira par se répercuter sur les prix de vente. La concurrence sur les marchés internationaux des industries à forte productivité, rendra plus malaisé le problème des débouchés, pour tous ceux qui auront négligé de se munir des mêmes armes, d'adopter une semblable organisation.

Mais alors, qu'attend la France pour entrer dans cette voie ? L'ambiance générale n'est pas favorable à la concentration. Pour le grand public, entente, cartel, trust, toutes

ces formes sont synonymes de monopole et de hausse des prix. Tous les jours, on lance des appels au public pour lutter contre la formation de ces groupements. On ne semble pas avoir compris qu'un trust est susceptible de pratiquer une politique de bas-prix. On envie les hauts salaires américains, la prospérité économique de ce pays, mais on semble repousser le mode d'organisation de sa production. La revalorisation et la stabilisation ont entraîné un marasme dans les affaires ; par ailleurs, le réajustement des prix intérieurs aux prix mondiaux amène une hausse des prix ; cette cherté de la vie est encore accrue par une organisation très défectueuse de la distribution (trop d'intermédiaires, on ne saurait assez le répéter). Il faut absolument que la France sorte de sa torpeur, qu'elle suive le progrès. Il lui faut modifier son organisation productrice, il lui faut pratiquer une politique de rationalisation. Pour y parvenir, le concours de tous est nécessaire : travailleurs, chefs d'entreprise, consommateurs ; et c'est l'Etat qui doit coordonner tous ces efforts.

Les travailleurs doivent viser à parvenir aux plus hauts rendements, à pousser au maximum leur productivité. Ils ne doivent pas faire obstacle, par routine ou paresse, aux procédés nouveaux, susceptibles d'accroître leur rendement et dont ils seront les premiers à bénéficier. Ils doivent accepter de bonne grâce les modes perfectionnés de production, une organisation scientifique du travail même si au début elle les trouble dans leurs habitudes, admettre aussi la généralisation des modes de rémunération, salaires aux pièces, jeux de primes diverscs qui tendent à stimuler leurs efforts. L'exemple des travailleurs américains est significatif.

L'apparition des doctrines de Taylor avait entraîné des protestations dans les milieux ouvriers. L'American Federation of Labor recueillit les plaintes de ses adhérents et entreprit une campagne acharnée contre le Scientific Management et contre son inventeur « Speedy Taylor », comme elle l'appelait. En 1911, une grève ayant éclaté dans un atelier de fonderie de l'Etat, à la suite de l'introduction de l'étude systématique des temps, l'occasion parut bonne

pour donner au conflit un caractère politique. La question fut portée devant le Congrès, qui, après avoir entendu le rapport d'une commission de trois parlementaires, défendit d'appliquer certaines des méthodes de Taylor dans les établissements de l'Etat. La guerre fut à l'origine de l'évolution des ouvriers. L'obligation de fournir pour le service du pays, un effort continu et sans réserves, la transformation de l'instinct de défense corporative en un sentiment de coopération nationale, la mainmise du gouvernement ou le contrôle exercé par lui sur les grands rouages industriels, la sécurité de l'emploi, un salaire convenable contribuèrent à faire disparaître la tradition du « freinage », et à rendre l'ouvrier moins méfiant à l'égard de toute méthode pouvant provoquer un changement de ses habitudes. Au lendemain de l'armistice, on vit des contacts s'établir entre les partisans du taylorisme et les représentants des organisations ouvrières. Une tendance nouvelle se manifestait. Samuel Gompers, président de l'A. F. L., chef vénéré du mouvement ouvrier américain, parut dans les dernières années de sa vie, faire quelques concessions à cette tendance nouvelle. C'est son successeur, W. Green, qui orienta le mouvement ouvrier vers une politique positive de collaboration, en vue d'obtenir par une organisation mieux étudiée, un accroissement de la production et une diminution du prix de revient. « Nous estimons, dit-il, que des conditions d'existence toujours meilleures ne peuvent être assurées que par une production accrue, à la condition toutefois que cet accroissement se fasse avec l'agrément et la participation des ouvriers « from within » et non pas « from without ».

Il ne semble pas d'ailleurs que les ouvriers français soient nettement hostiles à la rationalisation ; ce qu'ils veulent, et en cela on ne peut les blâmer, c'est que les transformations s'accomplissent sans que la classe ouvrière ait à en souffrir ; ou du moins, qu'elle ne soit pas seule à en supporter les conséquences. Le IV^e congrès de la Fédération unitaire des métaux déclare que le prolétariat, héritier direct du capitalisme, ne saurait s'élever contre le progrès technique proprement dit. Toutefois, il précise que, derrière ce progrès technique, le patronat français recherche bien moins

le développement de la puissance de consommation et de bien-être des masses que l'augmentation de la puissance capitaliste et des dividendes des grosses firmes. La Fédération déclare « Nous sommes pour les principes de l'organisation scientifique du travail, y compris le travail à la chaîne, y compris la norme de production. C'est quelque chose qui correspond à un stade de développement du régime capitaliste. Il s'agit surtout pour nous d'éviter au prolétariat les conséquences qui résultent de la rationalisation, de l'organisation scientifique du travail, du surmenage et de tout ce qu'amène la rationalisation capitaliste qui n'est pas la rationalisation tout court. » D'autre part, la Confédération générale du Travail proclame la valeur des hauts salaires américains, la nécessité pour les ouvriers de collaborer avec le patronat à un développement de la puissance des firmes industrielles, de collaborer avec le patronat dans l'intérêt général, l'intérêt du patronat se confondant avec l'intérêt ouvrier.

La rationalisation ne doit pas du reste amener la destruction des syndicats ouvriers, comme certains le craignent. Le rôle de ces syndicats me semble devoir être, au contraire, des plus importants, surtout pendant la durée de la transformation. Laisant volontairement de côté la question du contrôle ouvrier, qui mérite d'être reprise et mise à jour en tenant compte des transformations apportées par la rationalisation, je veux cependant dire quelques mots du contrat collectif. Le contrat collectif est peut-être, à côté de la liberté syndicale, l'élément le plus important du droit actuel du travail. Son expansion est la condition matérielle et morale à la fois de tout le progrès. Seul le contrat collectif de travail uniformisera les conditions d'emploi de la main-d'œuvre de chaque branche de l'économie, seul il donnera une consécration générale dans le pays et dans le monde à la politique des hauts salaires, seul il assurera avec le respect des droits des travailleurs, avec la sauvegarde de leur dignité, les conditions primordiales de leur adhésion sans réserves à une politique de rénovation de l'industrie. Les syndicats doivent intervenir dans la confection de ces contrats. Ils ont plus à gagner dans la recherche

d'ententes sur les conditions du travail que dans l'organisation méthodique de conflits incessants.

M. Aftalion a nettement dégagé les devoirs qui incombent aux chefs d'entreprises. C'est à eux, en effet, qu'il appartient de donner les nouvelles directives. C'est à eux qu'incombe l'effort de renouvellement et d'adaptation le plus énergique. Dans leurs rapports avec le personnel, on peut leur demander de bien convaincre leurs ouvriers que s'ils les poussent à une plus large productivité, ils entendent aussi leur en assurer le bénéfice. Ils ne doivent pas répugner à verser de hauts salaires qui seraient mérités par de plus forts rendements. Il ne faut pas que l'ouvrier puisse craindre qu'à la première occasion, la rémunération plus élevée qui lui est promise sera rognée et qu'en définitive son salaire retournera à son ancien niveau pour un labeur plus intense. En même temps, les chefs d'entreprise réaliseront dans l'organisation technique et commerciale de leurs établissements, toutes les réformes techniques souhaitables. Malgré la nature particulière de nombre de ces industries qui valent par la diversité et le renouvellement incessant des articles fabriqués on devra, en France aussi, entrer ou plutôt continuer de s'engager dans la voie de la spécialisation, de la diminution du nombre des types produits, de la standardisation. L'opinion des employeurs, tant individuelle que collective, paraît aujourd'hui favorable à l'application de l'organisation scientifique du travail et à son développement. Ce serait trop s'avancer que de dire que la majorité se rend parfaitement compte des améliorations économiques et sociales qu'elle peut offrir. Il serait également imprudent de prétendre que tous comprennent que leur intérêt personnel est en jeu. Beaucoup hésitent encore, faute d'une opinion ferme et d'une éducation préalable suffisante. Enfin, il faut que les industriels, en France, adoptent de plus en plus, comme aux Etats-Unis et en Allemagne, les nouvelles formes de la concentration. Si la forme du trust répugne à l'esprit individualiste de l'industriel français, ou si elle ne paraît pas convenir à certaines industries dont le renouvellement des articles produits fait la prospérité, il n'en faut pas moins chercher à réaliser des ententes aux liens moins étroits:

unions d'intérêt, participations, cartels, qui permettent cependant de bénéficier immédiatement de certains avantages économiques qui font la force du trust. Plus tard, la fusion s'opérera plus facilement, s'il y a eu au préalable un premier groupement des entreprises.

Enfin, pour coordonner tous ces efforts, les pouvoirs publics se doivent de suivre une politique en harmonie avec le but à atteindre. Le rôle de l'Etat doit être essentiellement un rôle de protection. Protection des travailleurs : c'est à lui de veiller à ce que les ouvriers reçoivent des salaires correspondant au travail qu'ils fournissent, et surtout, il lui faut étudier de très près la question du chômage. C'est là le point essentiel. Le chômage constitue le seul danger de la rationalisation dont on peut dire qu'il est inévitable. Les pouvoirs publics ne doivent donc pas être pris au dépourvu.

Protection des consommateurs d'autre part : nous avons vu en quoi consistait cette protection; il faut souhaiter qu'une législation appropriée vienne limiter et empêcher les abus possibles, du fait de la concentration. Mais, si l'Etat doit prévenir les abus, il n'en doit pas moins faciliter le mouvement de concentration, en particulier par sa politique fiscale. Il ne faut pas que l'Etat, par une fiscalité mal entendue, décourage les initiatives hardies de nos chefs d'entreprises. L'ensemble de notre système fiscal pèse trop lourdement sur notre industrie, et demanderait une refonte sérieuse qui tienne compte, non pas tant des recettes immédiates que du développement de la richesse nationale, source de recettes futures. Il faut dès maintenant renoncer à des recettes fiscales d'un rendement dérisoire et qui ont les répercussions les plus fâcheuses sur notre organisation industrielle.

Je ne veux pas pousser l'audace jusqu'à préconiser une politique extérieure. Disons seulement que la stabilité politique est des plus souhaitables pour le développement normal du processus de rationalisation. Les guerres, si parfois elles sont à l'origine de certains progrès, n'en sont pas moins des facteurs de déperdition de forces économiques absolument effrayants. Voici plus de dix ans que la dernière guerre

est terminée et le monde n'a pas encore retrouvé son équilibre. Espérons que la rationalisation ira se développant rapidement, sans troubles ; et qu'ainsi viendra le jour où l'Économique prendra le pas sur la Politique. La paix, j'en suis persuadé, ne sera obtenue que lorsque les nations formeront une seule masse économique, un tout où l'existence même de chaque pays sera liée à celle de tous les autres. Et c'est peut-être là le plus bel aspect de la rationalisation que de nous mener ainsi rapidement vers la paix mondiale.

Vu : le Doyen,
BERTHELEMY.

Vu : le Président,
WILLIAM OUALID.

Vu et permis d'imprimer :
Le Recteur de l'Académie de Paris,
CHARLETY.

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

I. — OUVRAGES GÉNÉRAUX

- AFTALION A. — *Monnaie et Industrie.*
AUSTIN et LLOYD. — *The secret of high wages.*
BAKER. — *Machinisme et Standardisation.*
BAYLE F. — *Les hauts salaires.*
BRICARD G. — *Organisation scientifique du travail.*
CESTRE. — *Production industrielle et justice sociale aux Etats-Unis.*
DELAISI F. — *Les contradictions du monde moderne.*
DEVINAT. — *L'organisation scientifique du travail en Europe.*
DRURY. — *Scientific Management.*
FILENC ED. — *Le problème européen et sa solution.*
FORD H. — *Ma vie et mon œuvre.*
— *Aujourd'hui et demain.*
GOING. — *Principes d'organisation industrielle.*
HOXIE. — *Scientific management and Labor.*
LIEFMANN. — *Cartels et trusts.*
PERNOT M. — *L'Allemagne d'aujourd'hui.*
PHILIPP A. — *Le problème ouvrier aux Etats-Unis.*
RATHENAU W. — *Où va le monde.*
DE ROUZIER. — *Les grandes industries modernes.*
SIEGFRIED. — *Les Etats-Unis d'aujourd'hui.*
TEILHAC. — *L'évolution juridique des Trusts.*

II. — RAPPORTS PRÉSENTÉS A LA CONFÉRENCE ECONOMIQUE
INTERNATIONALE

HIRSH. — *Monopoles nationaux et internationaux.*

HOUSTON D. — *L'organisation rationnelle des Etats-Unis.*

LAMMERS. — *La législation sur les cartels et les trusts.*

OUALID W. — *Les ententes industrielles et leurs conséquences
sociales.*

DE ROUZIERS. — *Cartels et Trusts.*

WIEDENFIELD K. — *Cartels et Trusts.*

III. — RAPPORT PRÉSENTÉ A LA CHAMBRE DE COMMERCE
INTERNATIONALE

CONTE R. — *Les ententes industrielles internationales.*

IV. — CAHIERS DU REDRESSEMENT FRANÇAIS

Vol. n° 7. — *La réorganisation industrielle.*

Vol. n° 8. — *L'organisation de la production.*

Vol. n° 10. — *L'aspect social de la rationalisation.*

Vol. n° 11. — *Distribution et consommation.*

Vol. n° 13. — *Echanges commerciaux.*

V. — ARTICLES DE REVUES, JOURNAUX, ETC...

Revue internationale du Travail :

Avril 1926 : Le mouvement ouvrier américain et l'Or-
ganisation scientifique du travail.

Mars 1927 : L'organisation scientifique du travail agri-
cole en Allemagne.

Février 1928 : Fluctuations des salaires.

Juin 1928 : Rationalisation et Chômage.

Revue d'Economie Politique :

Mai-Juin 1927 : LANFENBURGER H. — Situation éco-
nomique de l'Allemagne.

Juillet 1928 : — Situation économique de l'Allemagne.

Journal des Economistes :

Avril 1927 : La Conférence Economique Internationale.
Octobre 1927 : La concentration en Allemagne.

Revue politique et parlementaire :

1926. Article de M. DETOEUF sur les Etats-Unis.
1926. R. PIC. — Cartels et konzerns en Allemagne.
10 Janvier 1928. Les cartels et ententes industrielles
et la loi pénale.
10 Février 1928. La normalisation.

Questions pratiques de droit ouvrier :

Avril 1928. HOFFHERR. — Aspects sociaux du mouve-
ment de rationalisation.

Janvier 1925. P. PIC. Lois actuelles sur les cartels.
Avenir du travail. Septembre 1927. Article de P. DE-
VINAT.

Revue des Sciences Politiques. Avril 1927. Article de
M. J. DERNIS.

Politica. Mars 1928. La rationalisation en Allemagne.
La Réforme Economique. 15 août 1927. Article de
M. MAQUENNE.

Scientia. 1^{er} janvier 1928. Article de M. W. OUALID.

Revue d'Allemagne. Décembre 1927. Le dernier as-
pect de la rationalisation allemande.

Edition économique du « Capital ». Articles de M. TRUCHY
sur la rationalisation. Conférence de M. J.
HIRSH sur la rationalisation publiée par le
Redressement français.

*Bulletin de l'Institut International de l'organisation
scientifique du Travail*.

PAX dans ses études économiques.

The annals. (American Academy of Political and
Social Science). Mai 1928. Standards in Industry.

Le Peuple : Articles de M. SPINASSE, à partir du 16 no-
vembre 1927.

Articles de M. DUBREUIL, à partir du 26 avril 1928.

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

QU'EST-CE QUE LA RATIONALISATION. — SON BUT. — SES CARACTÉRISTIQUES — SES CONSÉQUENCES ...	5
---	---

PREMIÈRE PARTIE

LA RATIONALISATION ET LES TRAVAILLEURS

CHAPITRE I. — <i>La Rationalisation et la Personnalité ouvrière :</i> Aperçu d'ensemble des objections. — Surmenage. — Monotonie. — Automatisme. — Diminution de la capacité professionnelle. Conception de l'ouvrier moderne.....	23
CHAPITRE II. — <i>La Rationalisation et les salaires :</i> Craintes provoquées par la rationalisation chez les ouvriers. — Conséquences d'une politique de bas salaires. — Thèse patronale américaine des hauts salaires. Les résultats pratiques. — Réponses à quelques objections. — Les salaires allemands. — Conclusions générales	33
CHAPITRE III. — <i>La Rationalisation est-elle une cause de chômage ?</i> Exposé du problème. — La rationalisation présente une triple cause de chômage : par le machinisme, par l'organisation scientifique du travail et par la concentration. — Thèse du déplacement de la main-d'œuvre. Les faits : le chômage aux Etats-Unis et en Allemagne. — La question en France. — Remèdes proposés au chômage inévitable.....	47

DEUXIÈME PARTIE

LA RATIONALISATION ET LES CONSOMMATEURS

CHAPITRE I. — *La standardisation :*

Qu'est-ce que la standardisation ou normalisation ? — Les diverses étapes du mouvement de standardisation. — Conditions que doivent remplir de bons standards. — Les obstacles à la standardisation. — Les réalisations pratiques. 67

CHAPITRE II. — *Le Problème des prix :*

Effets généraux sur les prix des ententes entre producteurs. — Distinction entre les trusts et les cartels. — Etude des faits aux Etats-Unis et en Allemagne. — Le Problème de la distribution. — Evolution dans l'organisation du commerce de détail 79

CHAPITRE III. — *La protection du Consommateur.*

Dangers de la concentration pour le consommateur. — Nécessité d'une protection. — Cas où le consommateur est lui-même un producteur au second degré. — Cas général. — Distinction entre l'entente légale et la manœuvre d'accaparement. — Aperçu des législations en vigueur. — Réformes proposées..... 93

CONCLUSION

FAUT-IL AVOIR CONFIANCE EN LA RATIONALISATION ?

LES CONDITIONS D'UNE BONNE POLITIQUE DE RATIONALISATION 107

BIBLIOGRAPHIE 119



St-Amand (Cher). -- Imp. Ch.-A. BÉDU (Soc. an.).
